

الدليل العملي للتدريب على تنمية السلوك التوكيدي وفق نظرية جوليان روتر للتعلم الاجتماعي للمراهقين مابين (13-17) سنة.

الدليل العملي
للتدريب على تنمية السلوك التوكيدي
وفق نظرية جوليان روتر للتعلم الاجتماعي
للمراهقين
مابين (13-17) سنة.

إعداد الأستاذة:

فايزة حلاسة

الطبعة الأولى

2016م





المملكة الأردنية الهاشمية

ررقم الأيداع لدى دائرة المكتبة الوطنية

(2016/5/2138)

155.65

حلاسة، فايزة

الدليل العملي للتدريب على تنمية السلوك التوكيدي وفق نظرية جوليان روتر للتعلم الاجتماعي للمراهقين مابين (13-17) سنة./ فايزة حلاسة .- عمان : دار خالد اللحياني للنشر والتوزيع ، 2016

( ) ص.

ر.إ :.2016/5/2138

الواصفات: السلوك / الشباب/ علم النفس



دار خالد اللحياني للنشر والتوزيع

المملكة العربية السعودية – مكة المكرمة

ص. ب 21402

الرمز البريدي 21955

هاتف: 00966555008626

البريد الإلكتروني: shs1427@gmail.com



دار من المحيط إلى الخليج للنشر والتوزيع

هاتف:

00962799817307

00966506744232

البريد الإلكتروني

azkhamis01@homail.com

azkhamis01@yahoo.com

فهرس البرنامج:

مدخل:

يتضمن هذا الكتاب برنامج تنمية السلوك التوكيدي للمراهقين، لان افتقار الطالب لمثل هذه المهارات سيؤدي به إلى الوقوع في العديد من المشاكل منها ضعف التفاعل الصفي باعتباره جزء من التفاعل الاجتماعي، وتدهور في العلاقات العامة والصفية بينه وبين زملائه من جهة وبينه وبين مدرسيه من جهة أخرى، ولذلك تم بناء هذا البرنامج ليكون بمثابة دليل علمي و عملي وقائي وعلاجي في آن واحد ليكون تحت تصرف المختصين النفسانيين القائمين على عمليات تعديل السلوك في شتى المجالات.

وقد تم بناء هذا البرنامج من خلال خبرة الباحثة في مجال البحث العلمي والتدريب والتطوير الشخصي، ومجال العلاج النفسي والذي يمثل قلب اختصاص بناء البرامج وتنفيذها في حالات اضطرابات الشخصية وظهور السلوك الشاذ.

1-تعريف التدريب:

التدريب هو عملية إكساب فرد أو أفراد مجموعة من المعارف والمهارات والاتجاهات التي تمكنهم من القيام بعمل ما لم يكن في استطاعتهم القيام به من قبل أو القيام به بصورة أفضل أو مختلفة عن ذي قبل، وعلى هذا فإن نتاج التدريب هو حدوث تغير أفضل في الأداء.والبرنامج الحالي هو برنامج تدريبي جمعي قائم على المهارات التوكيدية الحياتية والذي يضم مجموعة من الأساليب والإجراءات السلوكية والمعرفية، التي تهد إلى تدريب الشخص على السلوك التوكيدي بالاستعانة بمجموعة من الاستراتيجيات المستخدمة في مجال تعديل السلوك.

2-الاستراتيجيات المتبعة في البرنامج:

2-1 التعليمات:وهي تلك العملية التي يقوم الباحث أو المدرب من خلالها بإعطاء وصف مفصل للكيفية التي سيتم بها تنفيذ المهام و الأنشطة داخل الجلسة التدريبية.

2-2 الاجتماعي التعزيز إستراتيجية:

يشير سكنر **Skiner** إلى أن المعززات الاجتماعية ذات فعالية في دراسة الاشتراط الإجرائي، ويركز على التغيرات السلوكية التي يحدث نتيجة المباشرة والتي تعقبها مكافأة للاستجابات التي تبرهن على نجاحها وتميل إلى التكرار بينما تميل الخبرات إلى لتضاؤل.ويتم تعزيز الاستجابة التي تقترب من الهدف

ولو جزئياً حتى تحقق الأداء المطلوب.وقدم سكينر جدولاً للتعزيز ميز فيه بين نوعين من التعزيز :

أ- النوع الأول التعزيز المستمر : ويقصد به تعزيز الاستجابة في كل مرة يصدر منها.

ب- النوع الثاني التعزيز المتقطع:ويقصد به تعزيز الاستجابة في بعض مرات حدوثها دون البعض الآخر.

ويتم التعزيز على فترات زمنية ثابتة أو متغيرة ويسمى ذلك جدول النسب الثابتة والمتغيرة وقد يكون التعزيز هنا وتعزيزاً إيجابياً أو سلبياً.

وبخصوص تلك التعزيزات يقترح (باندورا **Bandura**) أن الإقناع اللفظي أكثر فاعلية حيث يرتبط بالأداء الناجح فعندما يستطيع فرد القيام بنشاط معين وينجح في أداء هذا النشاط الذي اقترن بمكافأة لفظية فيمكن أن نزيد فعالية هذا الأداء في المستقبل.

2-3إستراتيجية توقع النواتج:

تدور فكرة توقع النتائج حول نتيجة الخبرات السابقة فقد يتوقع الطفل أن تصرفات أدائية محددة له ستكافأ بناء على التوقعات السابقة وهذه الفكرة هي ما قامت عليه نظرية روتر في التعليم الاجتماعي حيث أكد على التوقعات الذاتية لدى الفرد بشأن النواتج المستقبلية وعلى القيمة الذاتية للتدعيمات في الموقف النفسي الذي يمر به الفرد وتتوقف عملية احتمال حدوث نوع معين من السلوك على توقعات الفرد التي تتعلق بالنواتج أو المترتبات الناشئة عن سلوكه وعن

القيم المدركة لتلك النواتج. كما أن هذه الإستراتيجية تعتمد على استخدام مفهوم الأداء والتفاعل والتوقع معاً لتفسير العمليات الاجتماعية داخل الجماعة.

2-4إستراتيجية النموذج الاجتماعي:

انتقد باندورا **Bandura** الأسلوبين السابقين في تعلم المهارات الاجتماعية وعرض أسلوباً آخر من خلال نظريته في التعليم الاجتماعي، واعتقد أن المعززات العقبات لا يحققان تقوية للسلوك أو أضعافه أوتوماتيكياً وأن التعزيز لا يفسر على نحو تام، والأساليب التي تم بها اكتساب السلوك والمحافظة عليه أو تعديله ويرى أن سلوك الإنسان لا يسيطر عليه التعزيز الخارجي المباشر بل يمكن أن تكون هناك خبرات سابقة تميل إلى توقع أنواع معينة من السلوك سيكون له إثر في حدوثها، ويؤدي سلوك آخر إلى نتائج لا يرغب فيها الإنسان وأخرى ثابتة أو تأثيرها ضئيل أو ثابت.

ويرى باندورا **Bandura** أن السلوك يمكن اكتسابه دون استخدام التعزيز الخارجي فيمكن أن يتعلم الفرد كثيراً من سلوكه الذي يظهره من خلال القدرة الحسنة أو المثل الأعلى له ويمكن ملاحظة ذلك في سلوك الآخرين في أفعالهم كما يمكن أن يكتسب السلوك عن طريق التعلم بالملاحظة.

وافترض في نظريته أن الفرد يعمل كي يحصل على مكافأة ويتجنب أي عقوبة وفقاً للتنشئة الذات ويمكن أن تكون المكافآت نابعة من الذات ولكنها تكون غير كافية لاحتياج الفرد إلى حوافز تصدر عن العوامل الخارجية .

2-5-النمذجة:

الفنية القائمة على مراقبة نموذج سلوكي من أجل إيصال معلومات أو صور أو مهارات تساهم في إحداث تغيير في الأنماط السلوكية إما باكتساب سلوك جديد أو تنمية لسلوك حالي أو إنقاص وتعديل سلوك غير مناسب.

أشكال النمذجة التي ستمارس خلال البرنامج:

١- النمذجة المباشرة: وفيها يتم عرض نماذج حية تؤدي السلوك المراد بواسطة أشخاص واقعيون أو أشخاص ومواقف معروضة بالصوت والصورة.

٢- النمذجة الضمنية: وتعتمد على أن يقوم المدرب بتخيل نماذج تقوم بالسلوكيات المطلوبة

٣- النمذجة بالمشاركة: وتشتمل عرض السلوك النموذج وأداء هذا السلوك من جانب المسترشد مع توجيهات تقويمية من المرشد. وهذه الصورة ذات فعالية أكبر من مجرد مراقبة النموذج فقط.

2-6-لعب الدور:

الدور أسلوب تعليمي إرشادي يتضمن قيام الفرد بتمثيل دور معين بطريقة نموذجية تهدف إلى تعلمه الدور أو إلى فهم أفضل للمشكلات التي يواجهها عند القيام به،ونحن في هذا البرنامج سنعتمد على الشكلان الرئيسيين للعب الدور:

- لعب الأدوار المعدة مسبقًا.

-قلب الدور أو تبادل الأدوار.

7-2 التدريب على عمليات الغزو:

ونقصد بالغزو هنا عمل استدلالات واستنتاجات حول أسباب سلوك الفرد والآخرين والأحداث فالفرد يهدف إلى مساعدة الفرد على تعديل تصوراته في وجهة إيجابية حول أسباب ومعاني الظواهر الاجتماعية وزيادة وعي الفرد بعدم الوقوع فيها.

8-2 التركيز على تغيير البنية المعرفية:

ويتم ذلك من خلال إعادة التشكيل في الاتجاه الصحيح للبنية المعرفية وتعديل المعتقدات غير المنطقية أو استبعادها وإحلال أخرى منطقية حتى تساعد الفرد على التوافق في علاقاته الاجتماعية وتدريب الفرد على إصدار المزيد من العبارات الايجابية بدلاً من السلبية.

وترى الباحثة من خلال العرض السابق للإطار النظري للكفاءة الاجتماعية أهمية دورها في حياة المراهقين وإسهاماتها في تشكيل سلوكهم، ولقد أكد الكثير من علماء النفس والتربية انه من الأسس الرئيسية للاضطراب النفسي لدى المراهقين القصور في المهارات الاجتماعية بكل ما يرتبط به من جوانب ضعف في التفاعل الاجتماعي الايجابي.

9-2 إستراتيجية توقع النواتج:

تدور فكرة توقع النتائج حول نتيجة الخبرات السابقة فقد يتوقع الطفل أن تصرفات أدائية محددة له ستكافأ بناء على التوقعات السابقة.

10-2 التغذية الراجعة:

وهي عبارة عن تعليقات يقدمها المدرب على سلوكات المشاركين وأقوالهم،

وذلك بعد تزويدهم بالتعليمات لإنجاز مجموعة من السلوكات. وقد أثبتت التغذية الراجعة فعاليتها في إحداث تغيير ملحوظ في السلوك.

2-11 الممارسة الميدانية (الواجب المنزلي):

وتعد الواجبات المنزلية من المكونات الرئيسية للبرامج الإرشادية الجماعية وتمثل الرابط بين كل جلسة وما يسبقها وما يتبعها.وتتمثل الواجبات المنزلية في مجموعة من الأنشطة العقلية والانفعالية والاجتماعية على شكل وظائف منزلية يتم تحديدها في كل جلسة إرشادية ومراجعتها في بداية كل جلسة لتحقيق التقدم في العملية التدريبية.

2-12 التعزيز الاجتماعي:

ويقصد به تعزيز الاستجابة في بعض مرات حدوثها دون البعض الآخر،ويتم التعزيز على فترات زمنية ثابتة أو متغيرة وقد يكون التعزيز هنا تعزيزاً إيجابياً أو سلبياً.بهدف الإبقاء على السلوكات الايجابية أو إلى إزالة السلوكات السلبية، الشيء الذي يترتب عليه زيادة احتمال حدوث ذلك السلوك في المستقبل في المواقف المماثلة

2-13 الاسترخاء:

أن الاسترخاء عملية إزالة التوتر من العضلات، ويتضمن شد مجموعة مختلفة من عضلات الجسم وإرخائها، يتم التدريب عليها على شكل خطوات متتابعة والتي تحقق الهدوء والارتخاء والتوازن النفسي والبدني لكون الاسترخاء يعني علميًا توقفًا كاملا لكل الانقباضات والتقلصات العضلية المصاحبة للتوتر.

14-2 ضبط الحديث الداخلي:

وتقوم هذه الفنية أسلوب الحوار الداخلي مع النفس، والأحاديث العقلانية مع الذات على افتراض أن الأحاديث السلبية عن الذات،والتفكير المخيف عن الذات مصدر للخوف والقلق والاضطراب، وإن التحدث الإيجابي عن الذات هو استجابة مضادة للقلق والخوف، ويؤدي إلى إحلال الشعور بالكفاءة والاقتدار محل مشاعر العجز والخوف، وأن حديث النفس عن ذاتها موجه للسلوك.

والحديث الذاتي يعد تعبيرًا عقليًا ولفظيًا عن الصورة التي يحملها الفرد لنفسه والمتشكلة من تراكم خبراتنا الحياتية وتفاعل الخصائص الشخصية مع المؤثرات الأسرية والبيئة.

15-2 تنطيق المشاعر:

هو أسلوب لزيادة حرية الطالب الانفعالية والقدرة على تأكيد الذات وتعويده وتشجيعه على التعبير المعتمد على انفعالاته بطريقة تلقائية،ويسمى هذا الأسلوب بأسلوب تنطيق المشاعر **feeling talk** أي تحويل المشاعر والانفعالات الداخلية إلى كلمات صريحة منطوقة وبطريقة تلقائية.

16-2 التعبير الحر عن الرأي وتأكيد الأنا:

عندما تختلف في الرأي مع أحد الأشخاص، أظهر مشاعرك الحقيقة بدلا من الموافقة وابد معارضتك في شكل واضح. وقد تكون معارضتك في البداية انفعالية ولا تقوم على أساس منطقي ولكن لا باس، إن هدفك هو الحرية

الانفعالية. الاستخدام المتعمد لكلمة أنا استخدام في التأكيد على الذات بأكبر قدر ممكن.

2-17 التدريب على إحداث استجابات بدنية ملائمة:

في التدريب على تأكيد الذات من الضروري أن تكون الاستجابات البدنية ملائمة مثال تدريب التعبيرات الوجهيه وأساليب الحركة والكلام والمشي والانتباه إلى التالي (نبرة الصوت: يجب أن يكون الصوت مسموعاً وواثقاً،العيون: إلتقاء العيون مباشرة بالشخص أو الأشخاص الذين نتحدث معهم مهم جداً،حركات الجسم: استخدام اكبر عدد ممكن من الإشارات باليد والذراع تساعد الشخص على التحرر من قيود التعبير، تعبيرات الوجه: يجب أن تكون ملائمة للمشاعر ولمحتوى الكلام).

2- 18 التأكيد السلبي:

يستخدم هذا الأسلوب عندما ترى انك بالفعل قد قمت بخطأ ما يستحق اللوم والنقد من زميل أو رئيس أو قريب عندها اعترف بوضوح انك أخطأت لكن على أن تبين بوضوح أيضا أن خطأك لا يعني أنك سيء أو أنك فعلت ذلك بسوء قصد أو نية مثلاً (نعم للأسف فعلت ذلك الخطأ على غير عادتي ولكن لم يكن هذا مقصوداً أو بنية سيئة)

2-19 تجريد انفعالات الآخرين الغاضبة من قوتها:

إن أسلوب تجاهل الحديث أو الرسالة التي تأتي من شخص آخر بشكل انفعالي

غاضب أو ثائر، وذلك بأن تجعل تركيزك لا على موضوع الحديث أو محتوى الرسالة الغاضبة ولكن على حقيقة أن الشخص هنا غاضب وانك لذلك غير مستعد للدخول معه في مناقشة مالم يهدأ أو فيما بعد. كل ذلك بهدوء وإصرار وبصوت معتدل وبنبرات متوسط الشدة، وإن من شأن هذا الأسلوب أن يجنبك من الدخول في معركة لم تبدأها وغير مستعد لخوضها.

وسيضم البرنامج تسعة جلسات تدريبية سيتم تنفيذها على مدار شهرين انطلاقا من مارس إلى غاية نهاية شهر أفريل، بمعدل جلستين في الأسبوع (جلسة للإناث وجلسة للذكور كل على حدة) بمقدار زمني قدر ب60 دقيقة للجلسة الواحدة.

3- عدد الأيام والساعات التدريبية للبرنامج

عدد الفترات التدريبية لليوم الواحد	عدد الساعات التدربية في الفترة الواحدة	عدد الأيام التدريبية	مجموع عدد الساعات التدريبية
فترة واحدة	60 دقيقة	22	660

ملاحظة: يمكن زيادة عدد الأيام التدريبية على أساس معيارين أساسين وهما شدة الاضطراب ودرجة إقبال المراهق على البرنامج.

4-المهارات التي يسعى البرنامج لتنميتها:

وقد احتوى البرنامج على مجموعة من المهارات هي في الأصل مكونات السلوك التوكيدي التي حددتها الباحثة انطلاقا من الإطار النظري للبرنامج:

1-التعرف على ماهية التوكيدية

2-التفرقة بين التوكيدية والعدوانية

3-التعبير عن الآراء والمشاعر الايجابية و السلبية

4-الدفاع عن الحقوق الخاصة

5-القدرة على الرفض

6-الطلب من دون تردد

7-فهم دلالات التواصل اللفظي و الغير لفظي

8-المبادأة في التفاعلات الاجتماعية

5-الفنيات المتبعة في البرنامج لتطبيق الاستراتجيات المقترحة:

5-1 المحاضرة:

حديث شفهي في موضوع معين يلقي فيه المدرب معلومات على متدربين يكتفون بالاستماع وتسجيل الملاحظات الأسلوب على المدرب نفسه , وعلى مقدار براعته وقدرته في تنظيم أفكاره وآرائه وعرضها على المتدربين المحاضرة تمكّن من عرض قدر كبير من المعلومات في فترات قصيرة من الوقت.

2-5 المناقشات الجماعية:

هو أسلوب تدريبي حيث يتم فيه طرح موضوع ما من قبل المدرب، وتتم مناقشته بشكل تشاركي مع المشاركين والوصول إلى استنتاجات ومقترحات تغني هذا الموضوع كما تعتمد هذه الفنية على إلقاء قائد المجموعة لمحاضرة محددة المحتوى واضحة الهدف سهلة العبارة مقيدة الزمن متسلسلة العرض، ويتبادل فيها أعضاء المجموعة الإرشادية الأدوار ويتداولون الآراء والمناقشات يكتسبون فيها مزيدًا من المعارف والأفكار بهدف تغيير الاتجاهات وتعديل الأفكار والمشاعر والسلوك نحو الذات ونحو الآخرين ونحو المجتمع الذين يعيشون فيه والعالم الخارجي ,وقد يتبع هذا الحديث نقاش وقد لا يتبعه.

عند إجراء المناقشات يتم استخدام نوعين من الأسئلة:

3-5 الأسئلة المفتوحة:

وهي الأسئلة التي يمكن استخدامها في تشجيع العفوية والتلقائية، وهي تسمح للمتدربين باستخدام لغتهم وتعبيراتهم الخاصة، عند الاستجابة للأسئلة، وبذلك يعتبر هذا أسلوباً ناجحاً في استمرار النقاش والاهتمام والتشجيع على المشاركة.

4-5 الأسئلة المغلقة:

وهي الأكثر جدوى في قيادة النقاش وتركيزه في نقاط محددة، حيث أنها تتطلب إجابات محددة لأسئلة محددة وهي بالتالي تذكر المتدربين بالنقاط الرئيسة في المناقشة.

5-5 العرض الإيضاحي:

يقوم المدرب بأداء عمل ما أمام مجموعة المتدربين مع شرح نظري وعملي لمراحل أداء العمل وإجراءاته دون أن يشارك المتدربون في أداء العمل ويقوم المتدربون بالملاحظة والتسجيل أثناء العرض ثم المناقشة بعد انتهاء العرض.

6-5 أنشطة كسر الجمود:

هي مجموعة من الأنشطة التي يستخدمها المدرب في بداية جلسة التدريب لجذب انتباه المتدربين وتهيئتهم للتفاعل وتعارفهم وتشجيعهم على الاندماج والمشاركة النشطة. ويجب أن تكوم ممتعة ومرتبطة بموضوع التدريب وأهدافه وملائمة للوقت والمناخ.

7-5 القصة غير الكاملة:

نقوم بسرد قصة غير مكتملة ونترك المتدربين يتصورون الحل، وهي من الأساليب المحببة في التدريب، وترسخ المفاهيم والأفكار بشكل قوي في أذهان المتدرب وتقوي ملكة الابتكار والخيال لديه، إلا أنها تتطلب إعداداً جيداً وإلا صار هناك لبس وعدم فهم للمغزى الحقيقي منها.(استنتاج الحلول من قبل المتدرب.اكتشاف القدرات و توضيح تعدد الأفكار)

8-5 مجموعات العمل:

يقوم هذا الأسلوب على عمل المتدربين في أزواج أو ضمن مجموعات ويتم اللجوء إليه عندما يتطلب النشاط تحقيق فرص مشاركة وتعاون أكبر بين المشاركين.

6-المعينات التدريبية:

وحيث أن الكتب والأدبيات والصور الفوتوغرافية معروفة لدى المتدرب، لذا سوف يتم التركيز على الملصقات. فيما يلي استعراض الأنواع التي ستعتمد في البرنامج:

-الصور

-المطويات الترفيهية والتثقيفية

-مطبوعة محاضرات البرنامج

-السبوره +الطباشير+أقلام رصاص+أوراق بيضاء

-جهاز كمبيوتر(**Computer**)

-جهاز الداتا شو(**data show**)

7-أهداف البرنامج التدريبي:

لقد ضم البرنامج الحالي نوعين من الأهداف،أهدافا عامة وهي التي نرجو أن نلمس نتائجها في نهاية البرنامج ككل والتي ينتقل أثرها إلى حياة المراهق العامة،أما الأهداف الخاصة فهي الأهداف التي نرجو أن تتحقق في نهاية الجلسة التدريبية.

1-7 الأهداف العامة:

- تنمية السلوك التوكيدي لدى أفراد المجموعة.

-تقليل القلق المرتفع لدى الفرد في مواقف التفاعل الاجتماعي.

-تعديل البنية المعرفية للطالب بالتعرف على معوقات التوكيد والأفكار غير

المنطقية المسؤولة عن انخفاضه.

-مساعدة الأعضاء على الإيمان بقدراتهم ودفعهم إلى المحاولة.

2-7 الأهداف الخاصة:

أن تتمكن المجموعة التدريبية في نهاية كل جلسة من:

-التعرف على مفهوم التوكيدية

-التمييز بين التوكيد العدوان والخضوع، وتبصيره بحقوقه التوكيدية والمبادأة الاجتماعية

-الطلب من دون تردد

-التعبير عن الرفض و بأسلوب مناسب

-التعبير عن الآراء

-فهم دلالات التواصل اللفظي و الغير لفظي

-التعبير عن المشاعر والعواطف الداخلية يصدق ووضوح

-الدفاع عن الحقوق الشخصية

8-خطوات الجلسات:

وسوف تضمن كل جلسة من جلسات البرنامج التدريبي مجموعة من النقاط التالية:

1- ترحيب وتهيئة الأعضاء للجلسة

2- مناقشة الواجب البيتي وتقديم التغذية الراجعة المناسبة

3- ذكر أهم المعلومات التي اكتسبوها خلال الجلسة السابقة

4- معرفة توقعات المجموعة حول الجلسة الحالية

5- تقديم جرعات معرفية حول مضمون الجلسة

6- جرعات من القوانين والمبادئ النفسية لدعم توكيد الذات(تقدم بين عناصر المحاضرة)

7- تدريب على الاسترخاء العضلي

8- نمذجة الأدوار(تطبيق نشاط)

9- فتح باب النقاش وتقديم التغذية الراجعة

10- تلخيص الجلسة وتزويد المجموعة بالواجب المنزلي.

9-جلسات البرنامج:

أولا-الجلسة الافتتاحية:

سوف تتضمن هذه الجلسة تعريف المتدربين بالحوار الداخلي وكيف يؤثر على السلوك الظاهر للعيان،وصولا إلى تقديم أنواع من الاسترخاء العضلي والذهني لتمكينهم من التحكم فيه وقمعه.

يطرح سؤال عام على المتدربين: ماذا تعرفون عن الحديث عن الذات؟

نستخدم هنا إستراتيجية العصف الذهني ونترك المتدربين ليقدموا اكبر قدر من المعلومات حول الموضوع في حدود 6دقائق.

مصادر التحدث مع الذات أو البرمجة الذاتية :

-يقول تشاد هيلمسيتر أنه في خلال الـ 18 سنة الأولي من عمرنا وعلي افتراض نشأتنا في عائلة ايجابية لحد معقول يكون قد قيل لنا أكثر من 148000 مرة كلمة لا أو لا تعمل ذلك، وعدد الرسائل الإيجابية فقط 400 مرة فيتم برمجتنا سلبياً.

- يقول تاد جيمس – وويات وود سمول عندما نبلغ السابعة من عمرنا يكون أكثر من 90% من قيمتنا قد تخزين في عقولنا، وعندما نبلغ سن 21 تكون جميع قيمنا قد اكتملت واستقرت في عقولنا .

-برمجة سلبية من خلال قول مدرس لك ألا يمكنك فهم أي شيء أبداً ؟

أنت نفسك:

يقول هلمستر ﴿ أن ما تضغه في ذهنك سواء كان سلبياً أو إيجابياً ستتجنه في

النهاية﴾.

مستويات التحدث مع الذات:

المستوي الأول القاتل أو الإرهابي الداخلي:

-يجعلك فاقد للأمل، ويشعرك بعدم الكفاءة، ويضع أمامك الجواجز.

-يبعث لك إشارات سلبية مثل أنا خجول – أنا ضعيف – ذاكرتي ضعيفة جداً – أنا لا أستطيع – شكلي غير جذاب .

-تحدثك السلبي مع نفسك يرسل إشارات سلبية للعقل الباطني يرددها باستمرار غلي أن تصبح جزء من اعتقادك القوي، ثم يؤثر علي تصرفاتك وأحاسيسك.

المستوي الثاني كلمة لكن السلبية :

-مستوي يريد التغيير ويريد الايجابية ولكن يضيف كلمة لاكن التي تمحو الإشارات الإيجابية التي سبقتها مثل أريد الاستيقاظ مبكراً ولكن لا أحب ذلك – أريد إنقاص وزني ولكن لا أستطيع

.

المستوي الثالث التقبل الإيجابي :

وهو مصدر القوة وعلامة الثقة بالنفس التقدير الشخصي السليم وهو أقوي مستوي للتقبل الايجابي فرسالة مثل ﴿أنا استطيع أن أحقق أهدافي – أنا قوي – أنا إنسان ممتاز﴾.

الأنواع الثلاثة للتحدث مع الذات:

الفكر :

وهذا النوع للتحدث مع الذات ذو قوة شديدة ويؤدي لنتائج خطيرة فمكن هذا النوع أن يؤدي للاكتئاب ويؤثر سلبياً علي الصحة البدنية.

فمثلاً إذا فكرت في شخص لاتحبه تذكرت أحد المواقف التي كان ذلك الشخص طرف فيها واستمعت لما تقوله لنفسك فلاحظ الإحساس الذي تشعر به.

الحوار مع النفس:

مثل أن تدخل في جدال مع شخص وبعد أن يتركك الشخص يدور في ذهنك شريط الجدال مرة أخرى وتحاور نفسك وتقوم بإعادة الحوار مع إضافة عبارات كنت تتمني أن تقولها وقت الجدال الأصلي وتظل علي هذا المنوال هذا النوع من التحدث مع الذات يولد أحاسيس سلبية قوية.

التعبير بصراحة والجهر بالقول:

سواء بصوت مرتفع مع نفسك بكلام سيئ أو أفكار سلبية وتؤدي لتوليد طاقة سلبية ضخمة وأضرار صحية منها ضغط الدم. أو بحوار سلبي عن نفسك مع طرف آخر ؛ الذي يؤدي لأضرار بالغة الخطورة وتوليد أحاسيس سلبية هدامة تقلل من أداء أدوارك في جميع مجالات الحياة.

التحدث للذات بطريقة سلبية يبرمج العقل بإشارات سلبية تستقر وترسخ في العقل الباطن وتصبح عادات.

يقول العالم الألماني جوته اشر الضرار التي ممكن أن تصيب الإنسان هو ظنه السيئ بنفسه   وفي حديث شريف يقول ﴿لايحقرن أحدكم نفسه﴾.

يقول آرنس هولمز في كتابه النظريات الأساسية لعلم العقل أفكاري تتحكم في خبراتي، وفي استطاعتي توجيه أفكاري .

يجب أن ينتبه المتدربون إلى القاعدة السلوكية التالية:

راقب أفكارك لأنها ستصبح أفعال   راقب أفعالك لأنها ستصبح عادات

راقب عاداتك لأنها ستصبح طباع.

راقب طباعك لأنها ستحدد مصيرك .

تدريب رقم1:

تدريب على خطوات الاسترخاء العضلي داخل القاعة:

- خذ نفسا عميقا ثم احبس الهواء لمدة 10 ثواني، بعد ذلك أخرج الهواء.
- ارفع يديك قليلا وأنت تتنفس بشكل طبيعي ثم أعد يديك إلى وضعها السابق على الكرسي.
- ابعد يديك إلى الجانبين وضمها في قبضه قوية جدا. حاول أن تشعر بالضغط والجهد على يديك. سأعد من 1 إلى 3 وعندما تصل إلى 3 أريدك أن تخفض يديك. 1..2..3
- ارفع يديك إلى أعلى ثانية واحدة، واثن أصابعك إلى الداخل (ناحية الجسم)،الآن اخفض يديك واسترخ.
- ارفع ذراعيك ثم اخفضهما واسترخ.
- ارفع ذراعيك ثانية، هذه المرة حرك يديك بشكل دائري (رفرفة) حسنا... استرخ ثانية.
- ارفع ذراعيك ثانية ثم استرخ.
- ارفع يديك ثانية فوق المقعد ثم شد عضلات جسمك حتى ترجف، تنفس بشكل طبيعي وابق يديك مرتخية (أرخي يديك لاحظ دفء الإحساس

بالاسترخاء)

• ارفع يديك أمامك ثم شد عضلات جسمك (تأكد من انك تتنفس بشكل طبيعي)، ارخ يديك الآن.

• الآن ادفع كتفك للخلف. ابق على هذا الوضع. تأكد ان ذراعيك في حالة استرخاء الآن استرخ.

• ادفع كتفيك الى الامام. ابق على هذا الوضع، تأكد من أنك تتنفس بشكل طبيعي وابق يديك مسترخية. حسنا استرخ.. لاحظ الاحساس بالارتياح عند ارخاء العضلات بعد شدها

• الآن أمل رأسك إلى اليمين وشد رقبتك. استرخ وأعد رأسك إلى وضعه الطبيعي.

• الآن أمل رأسم إلى اليسار وشد رقبتك ثم اعد رأسك إلى وضعه الطبيعي.

• عد برأسك قليلا للوراء ناحية المقعد. ابق على هذا الوضع. حسنا الآن ببطء اعد رأسك إلى وضعه الطبيعي.

• هذه المرة اخفض رأسك ناحية الصدر. أبق على هذا الوضع. الآن استرخ وأعد رأسك إلى وضعه الطبيعي المريح.

• الآن اضغط على شفتيك واغلق فمك. حسنا استرخ حاول أن تشعر بالاسترخاء

• الآن اضغط على شفتيك وأغلق فمك. اضغط بشدة... توقف، استرخ واسمح للسانك أن يكون بوضع مريح داخل الفم.

• الآن ضع لسانك في أسفل فمك. اضغط لأسفل بشدة. استرخ واجعل لسانك

في وضع مريح داخل فمك.

• الآن استلق (اجلس) واسترخ. حاول أن لا تفكر بأي شيء.

• الآن أغلق عينيك واضغط عليهما بشدة ثم تنفس بشكل طبيعي. حاول أن تحس بشد العضلات حول العين. الآن استرخ حاول أن تشعر كيف يذهب الألم عندما تسترخ

• الآن دع عينيك تسترخ وابق فمك مفتوحا بعض الشيء.

• افتح عينيك إلى أقصى حد ممكن.ابق هكذا. دع عينيك تسترخي الآن.

• الآن جهد جبهتك قدر المستطاع.ابق هكذا. حسن استرخ.

• الآن خذ نفسا عميقا ولاتخرجه ثم استرخ.

• الآن ازفر.حاول الآن أن تخرج كل الهواء واسترخ حاول أن تحس بروعة التنفس ثانية

• تخيل أن أثقالا تضغط على كل عضلات جسمك مما يجعلها مترهلة ومسترخية. ادفع بذراعيك وجسمك إلى المقعد.

• شد عضلات بطنك جميعا، اضغط بشدة. حسنا استرخ الآن.

• الآن أجهد عضلاتك كانك تقاتل لنيل جائزة. اجعل بطنك صلباً. استرخ الآن. أنت الآن تسترخي أكثر فأكثر.

• الآن استكشف الجزء العلوي من جسمك وأرح كل جزء مجهد. أولا عضلات الوجه. توقف من 3 إلى 5 ثوان. ثم عضلات الجهاز الصوتي توقف من3 إلى 5 ثوان. كتفيك، أرح أي جزء مجهد. (توقف) الآن أرح الذراعين والأصابع. ستصبح مسترخيا جدا.

- عند الوصول إلى هذه الحالة من الاسترخاء ارفع رجليك إلى الأعلى (بزاوية 45 درجة تقريبا).

الآن استرخ. اعلم أن هذا سيزيد من الاسترخاء.

- الآن أثن قدميك إلى أن تشير أصابع قدمك إلى وجهك. أرخ قدميك. اثن. اثن قدميك بشدة.استرخ.

- اثن قدميك إلى الجهة المعاكسة، بعيدا عن جسمك.ليس بعيدا جدا. حاول أن تشعر بالضغط. حسنا استرخ.

- استرخ (توقف) الآن لف أصابع قدميك على بعضهما، إلى أقصى ما تستطيع. اضغط أكثر حسنا. استرخ هدوء... وصمت لمدة 30 ثانية تقريبا.

- هذا يتمم الاجراء الأساسي للاسترخاء. الآن استكشف جسمك من قدميك إلى قمة رأسك. تاكد ان جميع عضلاتك مسترخية... أولا أصابع القدمين، ثم قدميك ثم رجليك، ثم بطنك وكتفيك، ثم رقبتك فعينيك واخيرا جبهتك، جميع أعضائك يجب أن تكون مسترخية الآن. هدوء وصمت لمدة 10 ثوان تقريبا. استلق وحاول أن تشعر بالاسترخاء، ودفء الاسترخاء توقف. أريدك أن تبقى على هذا الوضع لمدة دقيقة تقريبا، وسأعد حتى 5.

- عندما أصل في العد الى 5 افتح عينيك بهدوء شديد و انتعاش. (هدوء، صمت لمدة دقيقة تقريبا)... حسنا، عندما أصل لخمسة افتح عينيك وانت تشعر بالهدوء والانتعاش... واحد... الشعور بالهدوء، اثنان... شعور بالهدوء والانتعاش، ثلاثة اكثر انتعاشا، أربعه..... وخمسة .

تدريب رقم 2:

التدريب على ضبط الحوار الداخلي

(1) دون علي أقل خمس رسائل ذاتية سلبية لها تأثير عليك.

مثل (أنا عصبي........ أنا ضعيف). والآن مزق هذه الورقة التي بها الرسائل السلبية والق بها بعيداً

(2) دون خمس رسائل ذاتية إيجابية تعطيك القوة وابدأ بكلمة أنا.

مثل أنا ذاكرتي قوية – أنا إنسان ممتاز .

(3) دون هذه الرسائل الإيجابية في مفكرة صغيرة واحتفظ بها معك.

(4) والآن خذ نفساً عميقاً واقرأ الرسالة الواحدة تلو الأخرى إلي أن تستوعبهم جيداً.

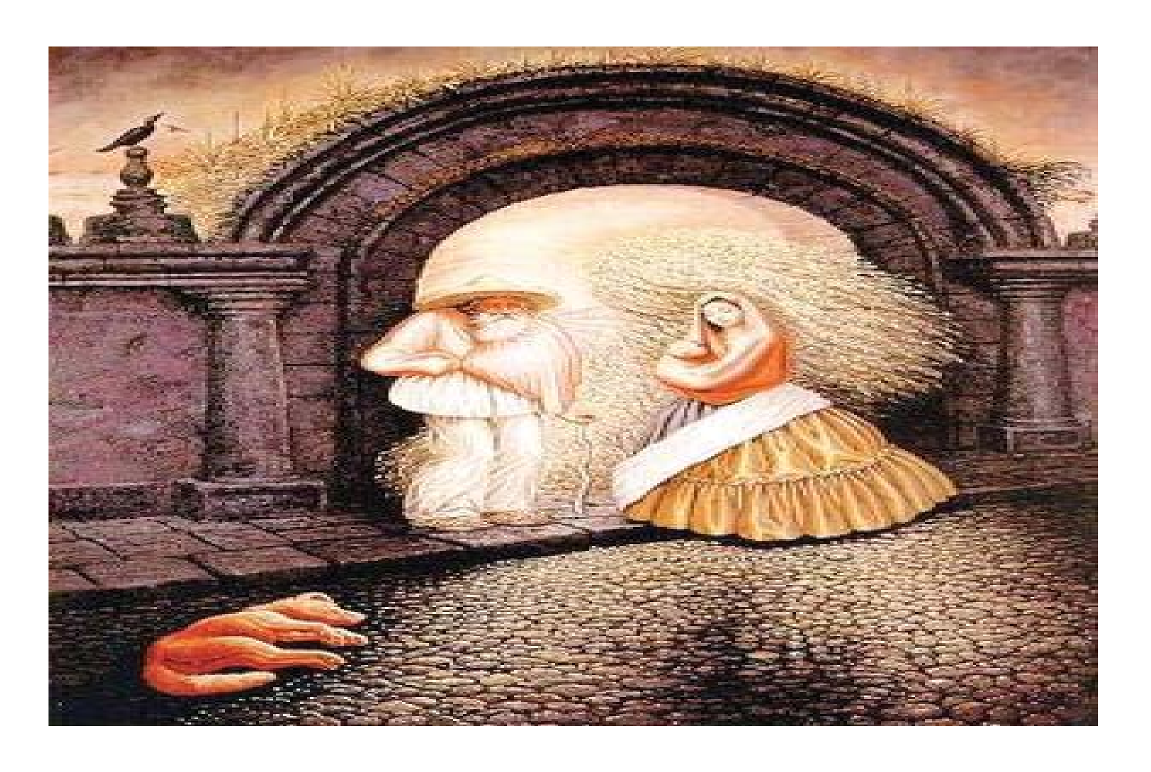
(5) ابدأ مرة أخري بأول رسالة وخذ نفساً عميقاً واطرد أي توتر داخل جسمك - اقرأ الرسالة الأولي عشر مرات بإحساس قوي - أغمض عينيك وتخيل نفسك بشكلك الجديد ثم افتح عينيك.

(6) ابتدأ من اليوم أحذر ماذا تقول لنفسك، أحذر مال الذي تقوله للآخرين، وأحذر ما يقوله الآخرون لك

لو لاحظت أن رسالة سلبية قيم بإلغائها بأن تقول ألغي – وقم باستبدالها برسالة أخري إيجابية.

مطوية تسلية:

ماذا تلاحظون في الصورة ؟



الهدف المرجو من هذا النشاط هو كسر الملل بدرجة أولى وتقوية قدرة المتدربين على التركيز.

الجلسة الأولى: ماذا نعني بالتوكيدية

ورقة عمل الجلسة:

عنوان الجلسة	ماذا نعني بالتوكيدية
تاريخ الجلسة	2013/03/13-12
مدة الجلسة	60 دقيقة
إجراءات الجلسة	ترحيب وتهيئة الأعضاء للجلسة
	مناقشة الواجب البيتي وتقديم التغذية الراجعة المناسبة
	ذكر أهم المعلومات التي اكتسبوها خلال الجلسة السابقة
	معرفة توقعات المجوعة حول الجلسة
	توضيح مفهوم التوكيدية و بعض العناصر المتعلقة بها(الخصائص،الفوائد،،الثقة بالنفس و التكبر)
	تقديم جرعات من القوانين والمبادئ النفسية لدعم توكيد الذات(تقدم بين عناصر المحاضرة)
الأساليب	المحاضرة

المتبعة	
	مجموعات مناقشة
	تمثيل ادوار
	تدريب على الاسترخاء العضلي
الأدوات اللازمة	كراسة محاضرات
	مطويات أنشطة+مطويات تثقيفية
	صور توضيحية
شكل الجلوس	تجليس دائري أثناء الأنشطة
	تفريغ محتوى القاعة من الكراسي أثناء نمذجة الأدوار

أهـــــداف الجلسة:

سنقسم أهداف الجلسات إلى:أهداف عامة و التي نتوقع تحققها لدى أفراد المجموعة التدريبية في نهاية البرنامج ككل والتي ستكون ضمنية في جميع الجلسات

أما الأهداف الخاصة فنتوقع تحققها لدى أفراد العينة في نهاية كل جلسة والتي سنتأكد من تحققها من خلال:

-الإقبال على الأنشطة داخل جلسة التدريب.

-درجة التفاعل بين أفراد المجموعة

-الالتزام بأداء الواجبات المنزلية

جدول يبين وصف الأهداف العامة:

نوع الهدف	وصفها اصطلاحيا	وصفها إجرائيا
الأهداف العامة	تنمية السلوك التوكيدي لدى أفراد المجموعة تقليل القلق المرتفع لدى الفرد في مواقف التفاعل الاجتماعي تعديل البنية المعرفية للطالب بالتعرف على معوقات التوكيد والأفكار غير المنطقية المسؤولة عن انخفاضه ٠ مساعدة الأعضاء على الإيمان بقدراتهم ودفعهم إلى المحاولة.	-نتوقع في نهاية البرنامج أن يبدي أفراد المجموعة سلوكات تدل على ارتفاع مستوى التوكيدية(يدافع،يرفض،يباديء) -نتوقع في نهاية البرنامج أن يتفاعل الطالب مع زملائة من دون أن تظهر عليه علامات القلق(توتر،ارتجاف،احمرار،كثرة الحركة) نتوقع في نهاية البرنامج أن يتمكن الطالب من حصر الأفكار الخاطئة المسؤولة عن انخفاض التوكيد و التي تظهر من خلال المعلومات التي يبديها أثناء النقاش الجماعي،وفي التقارير والواجبات المنزلية. نتوقع في نهاية البرنامج أن يؤمن الأعضاء بقدراتهم و التي يظهر من خلال عدد مرات المحاولة التي

		يقومون بها داخل و خارج الجلسات من اجل تحسين وضعهم
الهدف الخاص	أن يستوعب الطالب ماذا نعني بالتوكيدية وكيف يكون الانخفاض فيها واهي الآثار الايجابية والسلبية الناجمة عن التوكيد	نتوقع أن تتوضح فكرة التوكيدية واهم مميزاتها لدى الطالب والذي يظهر من خلال المعلومات التي يقدمها في مجموعات المناقشة(تلخيص الجلسة)

عرض المحتوى المعرفي للمهارة:

ما هو تأكيد الذات؟

هو قدرة الفرد التعبير الملائم (لفظاً وسلوكياً) عن مشاعره وأفكاره وآرائه تجاه الأشخاص والمواقف من حوله، والمطالبة بحقوقه (التي يستحقها) دون ظلم أو عدوان،توكيد الذات يرتكز على تقدير الفرد لذاته (رضاه عن نفسه وقدراته) وعلى إحساس الفرد بتقدير الآخرين له (مكانته عندهم واحترامهم له)

اعلم أن:

ـ المتزن يقدر نفسه حق قدرها بحسب ما تستحقه.

ـ المتكبر ينفخ ذاته ويعطيها منزلة أكبر مما تستحقه.

ـ المتذلل يبخس نفسه حقها وينزلها أقل من منزلتها.

أمثله لضعف السلوك التوكيدي:

1- في السوق يلح البائع على المشتري بشراء بعض السلع التي لا يرغبها، فيقوم

بشراء ما لا يريده (ولو كان ثمنه مرتفعاً) لأجل أنه لا يستطيع أن يبدي عدم رغبته في الشراء (ضعف القدرة على الرفض).

2-الاستمرار في الاستماع لشخص لا يهمك حديثه وفي وقت ضيق بالنسبة لك (لديك مواعيد آخر مثلاً) فتحرج أن تعتذر منه للانصراف، (ضعف القدرة على إبداء الرغبة).

3 -عند الاستدانة، يلح المستدين على الطرف الآخر بإقراضه مبلغاً قد يكون كبيراً أو هو في حاجته فيقرضه وهو كاره (ضعف القدرة على الاعتذار).

4 شخص يتحمل أعباء (وظيفة أو مهمة اجتماعية) فوق طاقته وليست واجبة عليه ولا يريدها ولا يستطيع إبداء رأيه في ذلك.

5 التنازل عن بعض القيم و المبادئ المهنية خجلاً من شخص أو أشخاص ما.

6 شخص يطلب منك الهاتف الجوال ليكلم مكالمة خارجية فتعطيه إياه وأنت تعلم أنه سيطيل ولن يراعي مشاعرك.

خصائص الشخص المؤكد لذاته:

1 التوافق بين مشاعر الداخلية وسلوكية الظاهري

2 القدرة على إبداء ما لديه من آراء ورغبات بوضوح

3 القدرة على الرفض والطلب بأسلوب لبق

4 القدرة على التواصل مع الآخرين بطريقة لبقة،

5- التوكيدية تتضمن قدراً من الشجاعة وعدم الخوف من أن يعبر الفرد عن شعوره الحقيقي، بما فى ذلك القدرة على رفض الطلبات غير المعقولة، أو

الضارة بسمعة الإنسان وصحته.

مفاهيم خاطئة حول ضعف توكيد الذات:

أن هذا هو الحياء المحمود شرعاً والمقبول عرفاً

أن هذا من التواضع المطلوب ومن لين الجانب

أن هذا من الإيثار ومحبة الآخرين

4: يجب أن أكون محبوباً من الجميع، مقبولاً عندهم، معروفاً باللطافة والدماثة

5: يجب أن أقدم رغبات الآخرين ومشاعرهم على رغباتي ومشاعري دائماً

6: يجب أن لا أزعج مشاعر الآخرين أبداً، وأن لا أجرحها بإبداء مشاعري وآرائي وطلباتي

قانون النشاط اللاشعوري:

إن عقلك الباطن يجعل كل كلماتك وأفعالك تتفق مع نمط يتسق مع مفهوم الذات الخاص بك ومعتقداتك الداخلية بشأن نفسك.

وعقلك الباطن يدفعك للأمام أو للوراء وفقا للكيفية التي تبرمجه بها.

يقول جيمس آلان أنت اليوم حيث أوصلتك أفكارك، وستكون غدا حيث تأخذك أفكارك .

- قامت إحدى الجامعات في كاليفورنيا بعمل دراسة علي التحدث مع الذات عام 1983م توصلت من خلالها إلي أن أكثر من 80% من الذي نقوله لأنفسنا يكون سلبياً ويعمل ضد مصلحتنا – وبسبب ذلك القلق يتسبب في أكثر من 75% من الأمراض مثل ضغط الدم العام والقرحة والنوبات القلبية.

وبالتالي يجب عليك أن تعلم:

-لا يوجد إنسان فاشل بطبيعته فكل إنسان قادر على النجاح إذا أراد.

-الإنسان الفاشل هو الشخص الذي لا يسعى إلى النجاح.

-مسيرة النجاح لابد أن تعترضها محطات من الفشل.

-عندما تستسلم أمام حالة من الفشل فأنت تتخلى عن النجاح بإرادتك.

-يخطئ الكثيرون حين يعتبرون النجاح المادي مقياسا للنجاح الكامل

-أنت تملك كنوزا من المواهب والقدرات والملكات فاكتشفها

-وفي أنفسكم أفلا تبصرون؟

كيف تنمي توكيد الذات لديك:

﴿حسناً، لك أن تفهم الأمر كما تريد. لا تثق في نفسك ﴾.

إن لم يكن لديك ثقة بذاتك , فستجد نفسك مجبراً على أن تثق في أي شخص من شأنه أن يعتني بك. أو يمكنك أن تمضي في حياتك لدرجة ألا تعترف بأي قصور أو جوانب ضعف أو أخطاء من جانبك. هناك بعض الناس إن لم يكن لديه ثقة مطلقة بأنفسهم لا يكون لديهم ثقة إطلاقاً. وفي الواقع إن الثقة المطلقة بالذات تعادل عدم الثقة على الإطلاق.

إنك بحاجة لأن تثق في نفسك لتحسن أداءك، لتكون لديك القدرة على العطاء، لتقبل الناس والأشياء، لتحب الآخرين،ولتتحرر من قيودك. إن إيمانك بذاتك هو أعظم قوة لديك.

إن إيمانك بذاتك هو أهم دعم سوف تحظى به. فإذا كان الجميع يؤمنون بك دونك أنت، فإنك لن تخوض المخاطرة اللازمة في سبيل إيجاد هدفك في الحياة،

أو إنجاز عملك، أو إيجاد الحب الحقيقي.

إن ثقة الآخرين بك شيء هام، ولكن مهمتهم الوحيدة هي تذكيرك بأن تثق بنفسك، لأن ثقة الآخرين لا تعني شيئاً ما لم تكن واثقاً من نفسك.

قد تجد نفسك وحيداً في هذا الاتجاه، حتى لو نظرت خلفك للأيام الخوالي، تتذكر عندما وقف الناس إلى جانبك، وامتدحوك واستحثوك لتحقيق النصر.

قد تزداد صعوبة ثقتك بنفسك عندما لا تجد من حولك يولونك هذه الثقة،ولكن ثقتك بذاتك هي – دائما- من صنعك أنت، إنها تصورك لأفضل ما فيك، قبولك لذاتك، حلمك. إنك لا زلت قادراًً على خلق هذه الثقة. فطالما فعلت ذلك، وطالما ستحتاج لفعل ذلك.

إنك أفضل شاهد على خبراتك،إنك غالباً ما تكون الشاهد الوحيد على ذلك السر، سر تطويرك لذاتك و خبراتك الذي قد يُمكنك يوماً من تغيير العالم.

إن الذين يفعلون ذلك يؤمنون بأنفسهم برغم ما يواجهونه من صعاب.لذلك كن على ثقة في عاطفتك.

كن على ثقة فيما وهبه اللـه لك. على ثقة في هدفك حتى عندما لا يكون لديك هدف.

إنك ذاتك التي لا تتغير. إنك نفس الشخص منذ كنت طفلاً وحتى أخر لحظة في حياتك.

غير أنك تستطيع أن تكون أفضل ما لديك بذاتك الحالية فقط، لا بذاتك الماضية، أو ذاتك بعد عشرين عاماً من الآن. تستطيع فقط أن تكون أفضل بذاتك لا بتقليد شخص آخر أو إتباع معايير الآخرين، وإنما بإتباع معاييرك

أنت وكونك ذاتك.

إن المكان الذي تستطيع فيه أن تكون ذاتك أينما كان، هو المكان المفترض أن تكون فيه. إنك لا تستطيع أن تكون على أفضل ما لديك حيثما لا تشعر بالرغبة في أن تكون ذاتك.

إن الشخص الذي يجب أن تبقى بصحبته هو ذلك الشخص الذي تشعر معه برغبة عارمة في أن تكون ذاتك، وأن تكون على أفضل ما لديك. إنك عندما تتخلى عن جزء من ذاتك لكي تبقى برفقة شخص آخر، تفقد دائماً الجزء الذي ضحيت به كي تبقيا معاً. وتستحوذ على ذلك الشخص كرهينة في مقابل ذلك الجزء الذي تفقده.

إن إحساسك بالعزلة دائماً ما يعود إلى هذا الجزء المفقود.

إن عملك ينبغي أن يعبر عنك أن يعكس أفضل ما لديك ويحقق رغباتك.فلا بد أن تكون قادراً على إيجاد نفسك بأن تنساها في عملك، عندما تشعر بالملل، فإنك بذلك لا تحيا حياتك الخاصة.

ليس من الضروري أن تحاول، لكن من الضروري أن تكون.

كن نفسك حيثما تكون الآن. إن كل جزء من حياتك ينبغي أن يكون راوياً لقصة حياتك لأنك لو كنت تملك نفسك بشكل كامل فإنك تملك العالم

الفرق بين التواضع و الثقة بالنفس:(التوكيدية)

البعض ينظر إلى التواضع بأنه استكانة ومذلة وجبن لكن التواضع هو عكس التكبر فهو خفض الجناح

للمؤمنين والعطف والرحمة بهم وعدم الإكثار من المباحات والزينات ومشاركة

الناس في أفراحهم وأحزانهم

وهذا بعزة وكرامة مصداقاً لقول رسول اللـه ﴿من تواضع لله رفعه ﴾

ولا يتناقض التواضع مع الثقة بالنفس والاعتزاز بها إذا كانت مؤمنة صالحة فالثقة بالنفس هي احترامها والاعتماد عليها وعدم تحميلها أكثر مما تطيق مصداقاً لقول رسول اللـه ﴿الكيس من دان نفسه وعمل لما بعد الموت والعاجز من اتبع نفسه هواها وتمنى على اللـه ﴾ رواه الترمذي.

حسن المظهر وقوامه أمر مطلوب لأن رسول اللـه يقول إن اللـه جميل يحب الجمال وقد أمر به اللـه وحث عليه حين قال ﴿ يا بني آدم خذوا زينتكم عند كل مسجد وكلوا واشربوا ولا تسرفوا إنه لا يحب المسرفين﴾"النساء"

لذا يستحب للإنسان أن يتجمل ويضع الطيب العطر " لأنه من الزينة والسواك لأنه من تمام الزينة وأفضل

اللباس البياض كما قال رسول اللـه " عليكم بثياب البياض فالبسوها فإنها أطهر وأطيب " الإمام أحمد.

فوائد تأكيد الذات:

1- الدفاع عن الحقوق الشخصية أو المهنية أو غيرها.

2- التصرف من منطلقات نقاط القوة وليس نقاط الضعف.

3- حماية الفرد من أن يكون ضحية لأخطاء الآخرين.

4- التحرر من مشاعر الذنب غير المعقولة أو تأنيب الذات عند رفضنا لهذه المواقف.

5- القدرة على اتخاذ قرارات مهمة، وحاسمة وبسرعة مناسبة وبكفاءة عالية.

6- الشعور بالإيجابية.

8- القدرة على مقاومة الضغوط الاجتماعية، وما تفرضه علينا أحياناً من تصرفات لا تتلاءم مع قيمنا.

9- تنمى مهارة التفاوض.

10- تؤدى إلى الاتصال الفعال، مما يساعدنا على تكوين علاقات اجتماعية ناجحة.

11- تساعدنا على تحقيق أكبر قدر من الفاعلية والنجاح.

12- تساعدنا على تحسين صورة الذات وتحقيق الصحة النفسية.

3- القدرة على تكوين علاقات دافئة، والتعبير عن المشاعر الإيجابية ومنها مشاعر المحبة والود والإعجاب خلال تعاملنا مع الآخرين، وفى الأوقات المناسبة

مظاهر ضعف التو كيدية:

الإكثار من الموافقة الظاهرية: نعم - حاضر

ضعف القدرة على الرفض المناسب في الوقت المناسب

قديم مشاعر الآخرين على مشاعره وحقوقه

كثرة الاعتذار للآخرين عن أمور لاتدعو للاعتذار

ضعف القدرة على التعبير عن المشاعر والرغبات والانفعالات

ضعف القدرة على إظهار وجهة نظر تخالف آراء الآخرين ورغباتهم

ضعف الحزم في اتخاذ القرارات والمضي فيها وتحمل تبعاتها

ضعف التواصل البصري بدرجة كبيرة

مطوية النشاط رقم 1: إليكم الصورة التالية والتي تعبر امرأتين تقومان بحوار صحفي حول موضوع ما.المطلوب نريد أن تقسم المجموعة التدريبية على شكل ثنائيات تقسم على الشكل التالي(صحفي-مواطن)على أن يتم قلب الأدوار في الجلسة الواحدة.



إجراءات النشاط:

بعد أن تقوم كل مجموعة بإعطاء إجابتها:

يتناقش الأعضاء حول الموضوع مع الباحثة.

-إنهاء الجلسة التدريبية: في نهاية الجلسة التدريبية يطلب من لأعضاء القيام بتلخيص ما دار خلال الجلسة.

مطوية الواجبات المنزلية:

الممارسة التخيلية للسلوك التوكيدي:

التدريب الأول: اختر موقفاً من المواقف التي لا تشعر فيها بالتوكيدية وحاول ممارسة السلوك التوكيدي على المستوى التخيلي. وذلك كالتالي :

- اختر مكان هادئاً خالياً من الضوضاء ومشتتات الانتباه.
- اختر الوقت المناسب للتدريب.
- البس ملابس مريحة لك.
- اجلس مسترخياً تماماً ويفضل أن تغلق عينيك وتتخيل المشهد الذي تشعر فيه بضعف تأكيدك لذاتك بالصوت والصورة والحركة والمكان ووقت الموقف وهل أنت جالس أم واقف.
- ركز على سلوكك في المشهد وعبر عن مشاعرك وأفكارك بشكل ليس سلبياً وليس عدوانياً ولكن بالسلوك التوكيدى الذي ترضى فيه عن نفسك ويشعرك بتقديرك لذاتك.
- ركز على تصرفات الآخرين رداً على توكيدك لذاتك واستخدم التفكير الإيجابي، حيث تخيل الحضور وهم يعجبون بتصرفك، وليس من المنطقي أن نرضي كل الناس، وتذكر أن هدفك ليس هو التأييد الكامل من الآخرين بل معالجة الموقف بأكبر قدر ممكن من الكفاءة.
- أعد المشهد نفسه إلى أن تجد نفسك راضياً وخالياً من التوتر عند تصرفك الذي في الموقف.

تدريب رقم 2:

وليكن الموقفان اللذان تختارهما في البداية من المواقف التي تتكرر كثيراً في حياتك، أو الوشيكة الوقوع.

ومن المفروض أن تستغرق الجلسات الأولى من جلسات التدريب مما يقرب من 15 دقيقة كل يوم، وأن يكون ذلك في مكان هادئ تستطيع فيه أن تركز جيداً، وألا تتعرض فيه لكثير من المشتتات، ولكن يمكنك أن تكون أكثر مرونة في الجلسات المتأخرة، بحيث تختار الوقت والمكان، والكيفية، التي ستمارس بها التدريبات المطلوبة.

ويتطلب التدريب على خلق صور ذهنية أن:

تركز على الموقف الذي اخترته لتبدأ به الجلسة التدريبية، وأن تتخيل مثالاً مجسماً وعيانياً لهذا الموقف، أغلق عينيك، وأجلس فى استرخاء، ثم تخيل المشهد الذي يحدث فيه الإحتكاك الإجتماعي والتفاعل وكأنه صورة حية، بما فى ذلك، أين حدث (أو أين سيحدث)، ومن هم الحاضرون فيه ومتى حدث أو سيحدث وأين موقعك في هذا الموقف: هل أنت جالس أم واقف وأين ؟

كون صورة حية فى مخيلتك للموقف، كما لو كانت صورة فوتوغرافية، تتحول تدريجياً لمشهد سينمائي يضع أمامك المشهد بكل الحاضرين فيه، مواقعهم في المشهد، ما يقوله كل واحد منهم، وما يفعله، وسير الأحداث إلى اللحظة التي تتطلب منك أن تكون توكيدياً.

عندئذ تخيل، بنفس الوضوح سلوكك الخاص في هذا المشهد بما فى ذلك ما ستقوله أو ما ستفعله بصورة جيدة ترضى عنها في الموقف أي الصورة التوكيدية

التى حددتها لنفسك، والتي يجب أن تخلو من العدوانية والسلبية، أي السلوك الذي سيرضيك، ويبعث في نفسك إحساس بالسرور والرضا إذا إستخدمته في معالجة هذا الموقف. ليس بالضرورة أن يكون التصرف التوكيدي المتخيل تصرفاً خارقاً، أو شديد الجاذبية أو لافتاً للأنظار، إذ يكفي أن تكون أنت راضياً عنه فحسب.

عد بعد ذلك لتخيل ما يحدث في المشهد نتيجة لتصرفك، ما الذي سيقوله الحاضرون أو ما الذي سيفعلونه ؟ حاول أن تكون إيجابياً بأن تتخيل ردود فعل إيجابية من قبل الآخرين. والحقيقة أن التصرف التوكيدي عادة ما يؤدي إلى استجابات طيبة من الآخرين هذا بالرغم من أن بعض الإستجابات التوكيدية لا تلقي قبولاً مؤيداً من الآخرين وفي هذه الحالة، تذكر أن هدفك ليس أن تحصل على التأييد الكامل بقدر ما تريد أن تعالج الموقف بأكبر قدر ممكن من الكفاءة، لا أن تتحكم في سلوك الآخرين، أو أن تتنبأ باستجاباتهم، أو أن تتلاعب بمشاعرهم.

أعد بعد ذلك نفس المشهد من جديد، إلى أن تجد نفسك راضياً وخالياً من التوتر عند تصرفك التوكيدي في الموقف، بنفس السياق الآتي:

صورة حية للمشهد، كما لو كان صورة فوتوغرافية تتحول إلى:

مشهد سينمائي متحرك، يقود تدريجياً إلى:

فعل أو قول توكيدي يرضيك، ويستثير إستجابة (عادة ما تكون إيجابية)، من قبل الحاضرين في الموقف.

كرر هذا الإجراء بنفس السياق للتدريب التوكيدي على مواقف أخرى.

واجب رقم2:

الممارسة الفعلية المرفوقة بقرير مفصل على الموقف.

تدريب على ضبط الحوار الداخلي

تدريب على الاسترخاء العضلي

مطوية التسلية:

يقدم هذا النشاط لكسر الحواجز بين المتدربين وتنمية القدرة الحجاجية وإبداء الرأي:

يطلب من المتدربين الانقسام إلى ثلاث مجموعات ويمنح لهم 3 دقائق للإجابة عن السؤال التالي:

ماذا تمثل الصورة،مع إعطاء التبرير اللازم لتدعيم الإجابة،وبعدما يقدم المتدربون الإجابة يفتح باب الحوار بين كل مجموعتين على حدة (الرأي والرأي المعاكس) بإشراف الباحثة.



الجلسة الثانية: الفرق بين التوكيد و العدوانية

ورقة عمل الجلسة الثانية:

عنوان الجلسة	الفرق بين العدوانية و التوكيدية
تاريخ الجلسة	19-20/03/2013
مدة الجلسة	60دقيقة
إجراءات الجلسات	ترحيب وتهيئة الأعضاء للجلسة
	مناقشة الواجب البيتي وتقديم التغذية الراجعة المناسبة
	ذكر أهم المعلومات التي اكتسبوها خلال الجلسة السابقة
	معرفة توقعات المجموعة حول الجلسة الحالية
	توضيح الفروق بين التوكيدية والعدوانية و الانسحابية(من حيث السلوكات اللفظية،الأهداف، المشاعر)
	تقديم جرعات من القوانين والمبادئ النفسية لدعم توكيد الذات(تقدم بين عناصر المحاضرة)
	تدريب على الاسترخاء العضلي
	نمذجة الأدوار(نشاط)

	فتح باب النقاش وتقديم التغذية الراجعة
	تلخيص الجلسة وتزويد المجموعة بالواجب المنزلي
الأساليب المتبعة	محاضرة
	الأسئلة المفتوحة تمثيل الأدوار
	مجموعات مناقشة
الأدوات اللازمة	كراسة محاضرات البرنامج
	مطويات أنشطة+مطويات تثقيفية
	صور توضيحية
	مطويات الأنشطة الترفيهية
معينات	صبورة+أقلام حبر+أقلام رصاص+ممحاة
شكل الجلوس	جلسة على شكل حرف(u) أثناء المحاضرات و المناقشات
	جلسة الدائرة أثناء الأنشطة و الترفيه
	تفريغ محتوى القاعة من الكراسي الثناء نمذجة الأدوار

أهداف الجلسة (تحتوي الجلسات على نفس الهدف العام)

جدول يبين وصف تفصيلي للهدف الخاص:

نوع الهدف	وصفه اصطلاحيا	وصفه إجرائيا
هدف خاص مهاري	أن يستطيع الطالب التفريق بين العدوانية و التوكيدية	نتوقع في نهاية الجلسة أن يتمكن الطالب من التفريق بين ردات الفعل العدوانية و التوكيدية

عرض المحتوى المعرفي للمهارة:

بعض الأفراد يحملون اعتقادات خاطئة حول توكيد الذات، فقد يسلكون أو يتصرفون على نحو عدواني وصاخب مع الآخرين. بعبارة أخرى قد يفسر البعض منا التوكيدية تفسيراً سلبياً خاطئاً. ومن ثم تصبح التوكيدية بالنسبة لهذا البعض مرادفة للغضب، والصياح، والتسلط، ومواجهة الآخرين بعيوبهم، والإلحاح في الطلبات المعقولة أو غير المعقولة، بالطبع قد يتطلب التدريب على التوكيدية في البدايات الأولى، ممارسة بعض هذه التصرفات بوعي وبدرجات محسوبة. لكن التوكيدية في معناها الصحي لا تتضمن هذا المعنى السلبي، ولهذا فإن الفرد يجب أن يفهم أن من متطلبات تدريب القدرة على تأكيد الذات أن نتجنب: نوبات الحنق وثورات الغضب، فأنت عندما تترك الغضب يملكك، تسمح لإنفعال هدام منفرد كالقلق أو الغضب بأن يسيطر عليك، وأن يكون

أسلوبك في مواجهة مختلف أنواع الضغوط.

تعريف التوكيدي:

توكيد الذات يعني: أن يعبر الفرد عن أفكاره ومشاعره، يرفض ما لا يريد بطريقة هادئة واثقة، ولبقة، ويعمل على الحصول على أهدافه دون أن يضر بالآخرين وخططهم، يتحدث بنبرة هادئة واثقة لبقة، يعرف ماذا يريد وبماذا يتكلم ومتى. هو باختصار يؤمن بمبدأ لا ضرر ولا ضرار.

تعريف اللاتوكيدي:

وهو يعني: صعوبة تعبير الفرد عن مشاعره، ويمكن تجاهل حقوق الفرد بسهولة، سلوكياته من قبيل إبداء الاعتذارات والتبريرات لما يقوله أو يفعله، منسحب يستجيب للمناقشات بما يتفق مع الآخرين دون اعتبار لرأية أو مشاعره، ينقصه الشعور بالثقة، يلحق الأذى بنفسه ليتجنب إلحاق الأذى بالآخرين، ويتجنب الصراعات.

تعريف العدواني:

هو كل سلوك انفعالي يمتلئ بالتهديد وانتهاك حقوق الآخرين، يقيم ذاته بأكثر مما يستحق، لا يحترم الآخرين في أحاديثهم أو أفعالهم، متهكم، متحدث بذيء، لا يبالي كثيراً بقيم وعادات المجتمع، يلقي اللوم على الآخرين، تتسم مشاعره بالعنف والإجبار على الاقناع بما يقوله.

قاعدة:

شعار ارفعه كثيرا وردده داخليا وخارجيا، فالغضب هو الكمين الفتاك لمنع دخول المعلومات واستقبالها، وهو أشرس سلبيات الحوار. امتصاص الغضب

والكلام الهادئ يجعلك متزنا واضعا هدفك في ذهنك لا يغيب عنك

الفرق بين العدوان السلبي و الايجابي

1-العدوان السلبي:

لقد اختلف الكثير من العلماء حول هذا النوع من العدوان، هل هو كله سلبي؟ أم أن هناك نوع

إيجابي؟ وقد رأت سميحة نصر 1986 أن العدوان الإيجابي يتمثل في المنافسة –التعاون-التودد،بينما العدوان السلبي في السادية-المازوشية-العدوان الصريح إ لا أن بعض العلماء يرون أن العدوان السلبي هو ما تقصده غالباً عندما تتحدث عن العدوان والذي يكون نابعاً من الرغبة في إلحاق الأذى بالآخرين أو الذات، ويقصد به التخريب والتدمير وأن العدوان السلبي يهدف إلى إيذاء العائق الذي يحول أو حال دون تحقيق الإشباع لكن هذا العدوان السلبي باستطاعتنا أن نحوله إلى سلوك مقبول في المجتمع، حيث يقول القوصي "أن مصادر النزعات العدوان يمكن تحويلها من المسالك السيئة إلى المسالك المقبولة في المجتمع، وذلك عن طرق وضع الولد في بيئة اجتماعية تُعطيه التقدير والأمن، وتزوده بنشاط اجتماعي صالح، وعن طريق إعطاء الفرصة لنزعاته العدوان للظهور دون إنماء للأنانية، ومع مراعاة إنماء الشعور بالمسؤولية الاجتماعية

2-العدوان الإيجابي:

يعتبر هذا النوع من العدوان بناء يسعى فيه الإنسان لإثبات شخصيته ووجوده، بل وتأكيد ذاته، حتى غدا العدوان الإيجابي من ضرورات الحياة واستمرارها

ويؤكد ذلك فريد **Freud** حيث يقول:

يمتد مجال العدوان لتهيئة الفرد للتغلب على الصعاب، ولتأكيد مكانته حتى يصبح كائناً متميزاً بشخصيته عن الآخرين، والعدوان بهذا المعنى ضرورة من ضرورات الحياة والبقاء كما أن هذا النوع يمثل: الإنسان من ترويضه وتطويعه لفائدة البشرية لا لتدميرها تراث الإنسان الحضاري في العلم والفن والسيطرة على الطبيعة، وفي الدفاع عن الأرض والعرض والبقاء، وهذا النوع يخلو من مشاعر البغض والعداوة والإثم.

قانون الجهد التطبيقي:

إن كافة آمالك وأحلامك وأهدافك وطموحاتك مرهونة بالعمل المثابر الدؤوب، فكلما اجتهدت في العمل كلما أصبحت أوفر حظا، فلا وجود للطرق المختصرة.

قانون الإعداد:

إن الحظ هو محصلة التقاء الفرصة بالإعداد، ويأتي الأداء المتميز من الإعداد المتأني الدقيق لأسابيع وشهور وسنوات مسبقا.

والأشخاص الأكثر نجاحا في كل مجال ينفقون وقتا أطول بكثير في الإعداد والتحضير عن الأشخاص الأقل نجاحا.

قانون التفاؤل:

إن وجود اتجاه عقلي إيجابي أمر جوهري لتحقق النجاح والسعادة في كل نواحي الحياة. واتجاهك هو تعبير عن قيمك واعتقاداتك وتوقعاتك.

قانون التغيير:

التغيير أمر محتوم فهو سنة الحياة، لأن ما يحفز على حدوثه هو اتساع المعارف

والتكنولوجيا فإنه يمضي بسرعة جبارة لم نشهد لها مثيلا من قبل. ومهمتك هي أن تسيطر على التغيير لا أن تكون ضحية له.

قانون السيطرة:

تكون مشاعرك نحو نفسك إيجابية بقدر ما تشعر بسيطرتك على حياتك. وتبدأ في التمتع بالصحة والسعادة والأداء المرتفع عندما تتحكم تماما في تفكيرك وأفعالك وظروفك في العالم المحيط بك.

قانون المسئولية:

إنك حيث أنت وما أنت عليه بسببك، فأنت مسئول مسئولية كاملة عما أنت عليه الآن، وعن كل شيء لديك وكل وضع يؤول إليه حالك.

مقارنة بين السلوك التوكيدي والسلبي والعدواني:

أ- من حيث السلوكيات اللفظية:

1.السلبي: إنك تتجنب قول ما تريد، تفكر أو تشعر.. وإن تكلمت فتكون بطريقة تقلل بها من شأنك، كلمات الاعتذار التي تحمل داخلها معاني خفية أو كلمات مبهمة أو السكوت هو غالبًا طريقتك في الكلام.. مثلاً:

أنت تعرف أنني.. سامحني ولكن.. أعني.. أعتقد.. اعتذر.. إنك هكذا تجعل الآخرين يختارون لك.

2.التوكيدي: إنك تقول بصدق ما تقصده، ما تريده، ما تشعر به بطريقة مباشرة وتساعد من أمامك على فهمك.. إنك تجدد اختياراتك، وتتواصل بمهارة ومزاج معتدل.. تستخدم عبارات فيها كلمة "أنا" كلماتك واضحة ومنطقية، قليلة ولكنها

محكمة الاختيار.

3.العدواني: إنك تقول ما تريد، تفكر وتشعر ولكن على حساب الآخرين.. إنك تستخدم كلمات محملة، مليئة بالاتهامات.. مليئة بكلمة "أنت" عبارات بها قذف ولوم.

ب-من حيث السلوك الغير اللفظي:

1.السلبي: إنك تستخدم الأفعال بدلاً من الكلمات، وتأمل أن يخمن أحد ما تريده.. إنك تبدو وكأنك لا تعني ما تقوله، صوتك ضعيف، متخاذل، متردد وخافت.

إنك تتجنب مواجهة العينين أو تبقيهما على الأرض، إنك تطرق برأسك بالموافقة مهما كان ما يقوله الذي أمامك، تجلس أو تقف بعيدًا عن الشخص الآخر.. لا تدري أين تضع يديك، يديك مرتعشة ومليئة بالعرق وربما تمسح كثيراً على وجهك، أو تمسك أنفك أو تهرش في أذنك.

إنك مرتبك، حائر، متوتر وملئ بالكبت.

2.التوكيدي: إنك تستمع بإمعان، سلوكك هادئ وواثق.. إن طريقة تواصلك تؤكد القوة والإهتمام..

صوتك واضح، واثق، دافئ ومعبر.. إنك تنظر إلى الإنسان في عينه، ليست مراقبة أو تحديق ولكن مواجهة، يداك مسترخية، جسدك مستقيم، وقد تقترب في جلستك من الشخص الآخر.. تعبيرك مسترخي.

العدواني: إنك تعمل عرضًا للقوة مبالغًا فيه.. ويحيطك احساس بالتفوق على

من حولك..

صوتك عالي، متوتر، بارد، أو متطلب، عيناك ضيقة، مترقبة، باردة. وكأنك تستطيع اختراق صدر من أمامك ومعرفة أفكاره، دائم التأهب للمشاجرة، يداك على وسطك، وقفة هجومية، مطبق الأيدي أو تشير باصبعك للشخص الآخر، دائمًا متوتر ومتأهب للمعركة.

ج-من حيث الأهداف:

1.السلبي: أن يرضى عني أو يحبني الآخرين.

2.التوكيدي: أن اتواصل مع الآخرين وأن أكون إيجابيًا.

3.العدواني: أن أسيطر على أو أذل من حولي.

د-من حيث المشاعر:

1.السلبي: إنك متوتر، تشعر بإهمال من حولك لك، تشعر بالإهانة، إنك مستغل ممن حولك، إنك محبط من نفسك.. غالبًا ما تشعر بالغضب والرفض فيما بعد.

.التوكيدي: إنك واثق من نفسك ومن نجاحك، تشعر بالرضا عن ذاتك في ذلك الوقت وغيره، إنك مسيطر على الوضع وتحترم ذاتك ولديك هدف واضح.

3.العدواني: إنك دائمًا على حق، مسيطر ومتفوق على غيرك، أحيانًا ما تشعر بالحرج أو بالأنانية فيما بعد.

ه-من حيث لعواقب الواضحة:

1.السلبي: إنك تتجنب المواقف الباعثة على الضيق، الصراعات، التوتر قصير

المدى والمواجهات.. إنك لا تتحمل مسئوليات على أفعالك.

2.التوكيدي: إنك تشعر إنك بخير، يحترمك الآخرون، ثقتك بنفسك تزداد، إنك تقوم باختياراتك، علاقاتك بالآخرين تتحسن.. قيلاً ما تشعر بالضيق من حين لآخر، إنك على إتصال بمشاعرك.

العدواني: صحيح إنك تخرج الغضب من صدرك، لديك إحساس بالسيطرة وتشعر بالتفوق على الآخرين.

و-من حيث تأثير السلوك على الآخرين:

1.السلبي: يشعرون بالذنب تجاهك، بالتفوق عليك، بالإحباط وحتى بالغضب.

2.التوكيدي: يشعرون بالإحترام، بالتقدير، وبحريتهم في التعبير عن ذاتهم.

3.العدواني: يشرعون بالإذلال، عدم التقدير والإهانة.

ز-من حيث النتائج المحتملة لكل نوع من السلوك

1.السلبي: إنك لا تحقق أبدًا ما تريده، ولو وصلت إليه فيكون دائمًا عن طريق غير مباشر، إنك تشعر إنك عاطفيًا غير أمين.. يحقق الآخرون أهدافهم دائمًا على حسابك، تغتال حقوقك.. ويتصاعد غضبك ولكنك إما تكبته داخلاً أو تعيد توجيهه إلى أناس آخرين أقل قوة وسطوة (زوجتك، أطفالك، مرؤوسيك) تميل إلى المماطلة، وتعاني في صمت، تفعل الأشياء في حياتك دون روح، تؤجل وتنسى كثيرًا..

الآخرون يستغلونك.. الوحدة والعزلة جزءان أساسيان في حياتك.

2.التوكيدي: غالبًا ما تحصل على ما تريد إن كان معقولاً.. غالبًا تحقق أهدافك..

إنك تجني احترامك لنفسك وتشعر بالرضا.. وتغير أي موقف قابل للخسارة إلى مكسب وتحدده دائمًا مفاوضات واضحة فيها دائمًا احترام لحقوقك وحقوق الآخرين.

3.العدواني: إنك دائمًا تحقق ما تريده ولكن على حساب الآخرين.. إنك تؤذيهم بأن تقوم بالاختيار بدلاً منهم، وتصغر وتحقر من شأنهم.

وقد يدفع هذا الآخرين إلى الرغبة في الانتقام منك بدورهم، وتجد صعوبة كبيرة في الاسترخاء ونسيان الأحقاد فيما بعد.

تدريب:

يتم تطبيق التدريب على الاسترخاء العضلي العميق التي تم تعلمه في الجلسات السابقة،بهدف التحكم في التوتر الناجم عن المواقف التدريبية التي سيقدم أفراد المجموعة التدريبية على تطبيقها داخل غرفة التدريب.

مطوية نشاط رقم 1:

تطلب الباحثة من الطلاب أن يذكروا موقف تعرضوا له فيه عدوان وآخر فيه توكيد.

وماذا سيفعل الأعضاء إزاء هذا الموقف؟

يتناقش الأعضاء حول الطريقة التي سيتعاملون بها في هذا الموقف.

سؤال المجموعة عن انطباعاتهم حول التمرين.

- ما هو أكثر شيء شعرت فيه أثناء الحدث؟

- ماذا شعرت فترة الحدث؟

- كيف شعرت عندما حدث ذلك؟

- كيف جعلتك الأحداث تتصرف؟

- ما هي ردود الفعل على ا لصعيد الجسمي والسلوكي أثناء الحدث؟

تعطي الباحثة الفرصة لجميع الطلاب بالإجابة وتسجيل إجاباتهم على السبورة بعد ذلك تعلق

- ✓ الباحث على تلك الإجابات من خلال تصحيح الإجابات و تقويم المواقف
- ✓ اذكروا تجارب مررتم بها وأثبتت قدرات شخصية لديكم؟
- ✓ تقوم الباحثة بمناقشة هذه التجارب مع الأعضاء والاستفادة منها.

إنهاء الجلسة التدريبية

- في نهاية الجلسة التدريبية يطلب من الأعضاء للقيام بتلخيص ما دار خلال الجلسة.

مطوية الواجبات المنزلية:

الممارسة التخيلية للسلوك التوكيدي:

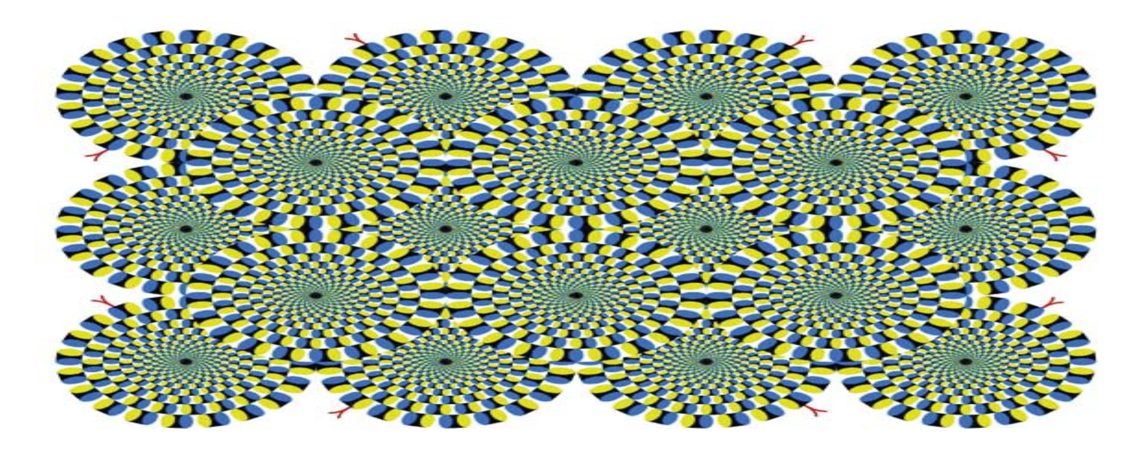
اختر موقفاً من المواقف التي كانت تتطلب ردات فعل توكيدية وأنت أبديت اتجاهها ردة فعل عدوانية حاول ممارسة هذا السلوك بتقمص الدورين كل على حدة(مرة ردة فعل عدواني و مرة ردة فعل توكيدي) وحاول أن تستشعر الفرق بين السلوكين متبعا نفس خطوات الواجب السابق.

واجب رقم2:الممارسة الفعلية. لما تم تعلمه في الورشة التدريبية.

- ✓ تدريب على الحوار ضبط الحوار الداخلي.
- ✓ تدريب على الاسترخاء.

مطوية التسلية:

هل هذه الصورة تتحرك أو لا؟والهدف المرجو من هذا النشاط وفي جميع الأنشطة بصورة عامة دفع المتدربين على التعبير عن مشاعرهم وأرائهم حتى وان خالفت رأي الجماعة.



تدريب:

في هذه الشجرة عشره أوجه اكتشفها؟في أسرع وقت ممكن،المجموعة الرابحة هي التي تستغرق وقت اقل من المجموعات الأخرى في حل النشاط.

إن الهدف المرجو من خلال هذا النشاط هو تفعيل روح العمل التعاوني لدى المجموعة



ملاحظة:تغير طريقة تجليس المجموعات وفق طبيعة النشاط وعدد المجموعات.

الجلسة الثالثة التعبير عن الرفض

ورقة عمل الجلسة الرابعة:

عنوان الجلسة	التعبير عن الرفض
تاريخ الجلسة	26-27/03/2013
مدة الجلسة	60دقيقة
إجراءات الجلسات	ترحيب وتهيئة الأعضاء للجلسة
	مناقشة الواجب البيتي وتقديم التغذية الراجعة المناسبة
	ذكر أهم المعلومات التي اكتسبوها خلال الجلسة السابقة
	معرفة توقعات المجموعة حول الجلسة الحالية
	توضيح مفهوم الرفض و كيف يكون وفق احسن الطرق
	تقديم جرعات من القوانين والمبادئ النفسية لدعم توكيد الذات(تقدم بين عناصر المحاضرة)
	تدريب على الاسترخاء العضلي
	نمذجة الأدوار(نشاط
	فتح باب النقاش وتقديم التغذية الراجعة

	تلخيص الجلسة وتزويد المجموعة بالواجب المنزلي
الأساليب المتبعة	محاضرة
	الأسئلة المفتوحة تمثيل ادوار
	مجموعات مناقشة
الأدوات اللازمة	كراسة محاضرات البرنامج
	مطويات أنشطة+مطوية تثقيفية
	صور توضيحية
	مطويات الأنشطة الترفيهية
معينات	صبورة+أقلام حبر+أقلام رصاص+ممحاة
شكل الجلوس	جلسة على شكل حرف(u) أثناء المحاضرات و المناقشات
	جلسة الدائرة أثناء الأنشطة و الترفيه
	تفريغ محتوى القاعة من الكراسي أثناء نمذجة الأدوار

هدف الجلسة:

نوع الهدف	وصفه اصطلاحيا	وصفه إجرائيا
هدف خاص مهاري	تدريب الطالب على قول "لا" حسب الموقف الذي يتطلّب ذلك،	نتوقع في نهاية الجلسة أن يتمكن الطالب من قول لا بكل ثقة

عرض المحتوى المعرفي للمهارة:

إذا لم ترغب في عمل شيء ما، قل "لا".

هل يصعب عليك هذا ؟

إن الراحة التي تشعر بها عند قولك "لا " هي مقياس جيد لمدى تمتعك بالحرية، وهي قوة دافعة للسعادة.

فكر في ذلك. لماذا تجد مشكلة في توضيح أنك لن تفعل شيئاً لا ترغب في فعله ؟ هل تخشى أن تجرح شخصاً، أو تتسبب في غضب الآخرين، أو تختبر مشاعر شخص آخر ؟

عندما تقول " نعم " بدلاً " لا "، فإنك تهيئ الفرصة للشخص الآخر للاستمرار في قول "نعم ". وحينما تخاطر بقول "لا " في النهاية، فإنك سوف تخيب أمل هذا الشخص وتبدو وكأنك متردد، وتفتح الباب للنزاع.

يمكنك أن تقول " لا " أبدأ بالممارسة أمام المرآة، ولكن لا تكثر من عمل ذلك. إن عمل ذلك ليس بتلك الصعوبة التي تتخيلها، كما،أنه من السهل أن تبالغ في عمله بسبب ما ينتابك من سلبية وضعف.

إنك لست مديناً لأحد كي تقول أنك تريد عمل شيء ما ليس لديك الرغبة في عمله.

واظب على هذا العمل البسيط اليومي، ولا تجعله سلوكاً ينم عن الاستخفاف بالآخرين والتحدي لهم.

هل تشعر بعدم الراحة بينما تفكر في تطبيق ذلك؟

هل قول "لا " يبدوا أمراً صعباً ؟ إذا كان كذلك، فقد يرجع ذلك لأنك بدافع من النفاق لدرجة أنك الآن تشعر أن قول " لا " سيتطلب شرح خدعك السابقة وتصحيحها. حتى لو أن ذلك حقيقي، فإن هذا يعد مشكلة لن تنتهي إلا عندما تبدأ في قول ما تعنيه بالفعل. قل "لا " ولا تبال، فإن ما ينجم عنها هو مشكلة الآخرين.

في أحوال كثيرة لا نستطيع أن نرسم خطوطًا واضحة، أن نضع حدودًا، أن نتكلم عن حقوقنا، أن نقول (لا) للآخرين ولمطالبهم المستمرة وغير المبررة التي تؤثر على حياتنا..هذه الصعوبة تؤدي بنا إلى المماطلة، المعاناة في صمت، الهروب من الطلبات الزائدة عن الحد لعدم القدرة على رد من طلبها، عدم إتقان العمل، التأجيل، النسيان.. وهى كلها طرق تعبر عن محاولات العقل الباطن للإحتجاج، وكلها طرق غير ناضجة..

إن كنا لا نستطيع أن نرفض طلبات الآخرين فسنظل طوال حياتنا رهنًا لأولويات الآخرين بدلاً من احتياجاتنا وهذا سيضع علينا ضغطًا إضافيًا ضارًا وغير ضروري.

لــو فــشلنا في توكيــد ذاتنــا ســيؤدي هــذا إلى تــراكم الغــضب وســنجد أنفــسنا جــسديًا

وعاطفيًا على مشارف الانفجار،وأحيانًا نشعر أن الطريقة الوحيدة التي نلبي بها احتياجاتنا ونتجنب أن يجرفنا التيار هى المقاتلة من أجل حقوقنا.

عندما يرهبنا أو يخيفنا الآخرون لا شعوريًا نميل إلى إخافة الآخرين بدورنا ونجد أنفسنا وقد وقعنا في صراع مستمر وضغط لا ينتهي إضافة لاحساس الذنب والوحدة.إن التبرير الوحيد لذي تحتاجه كي تعمل إي شيء تريده هو ببساطة:"أنا أريد أن أفعل ذلك."

إن التبرير الوحيد الذي تحتاجه لعدم فعلك شيء لا ترغب فيه هو ببساطة: "أنا لا أريد أن أفعل ذلك" .

سوف يفهِم الذين يحبونك ذلك. لن يفهم ذلك من لا يحبونك.

إنك ليست في حاجة لإقناع أي شخص بأي شيء.ففي الواقع إنك لا تستطيع أن تقنع أولئك الذي لا غاية لهم سوى السيطرة عليك بأي شيء. حدد الأشياء المفضلة لك بشكل مباشر وواضح.

ثم فكر فيها لمدة دقيقة. إن الذين يعارضون قرارك يريدون فقط فرض آراءهم والأشياء التي يفضلونها.إذن لم تعير آراءهم عن حياتك الخاصة أهمية أكبر من آرائك أنت عن حياتك ؟

إنك لن تعترض إذا قام الآخرون بعمل ما يرغبونه.قد لا تحب ذلك أو حتى توافق عليه، ولكنك تؤمن بأن الآخرين لهم الحرية في أن يحيوا حياتهم بالطريقة التي تروق لهم. ومن العدل أن تكون مثلهم تماماً.

احفظ هذين المبررين عن ظهر قلب: " أنا أريد ذلك " و "أنا لا أريد ذلك" .

إنك لست في حاجة إلى مبررات أو أعذار لتكون ذاتك.

ولاكن عليك أن تتحمل تحمل تبعات اختياراتك:

إليك هذه الفكرة الرائعة. إنها تحوي بعض المزايا الهائلة.

تحمل تبعة اختياراتك في حياتك.إنك بذلك لن تكون مديناً لأي شخص بأي شيء على الإطلاق.

لن تكون عرضة للخوف من أن تُخيّب ظن الآخرين. إن آمال وتوقعات الآخرين تكون ملكاً لهم فقط، وليست التزامات عليك الوفاء بها.

إنك تستطيع ن تتخذ قراراتك بنفسك:إلى أين تذهب ؟ ماذا يجب أن تفعل ؟ أين تستطيع أن تستقر ؟ ماذا تأكل ؟ متى تغادر المكان ؟ إلى متى تظل في المنزل ؟ إنك تستطيع أن تقول " لا " دون شعور بالذنب،

أو تقول " نعم" دون إحساس بالأنانية.

وإذا لم تكن تستطيع تحمل تبعة الأشياء التي تريد عملها بدون مساعدة شخص آخر، فاجعل من ذلك علامة تعمل على تذكيرك بالحدود التي يجب الوقوف عندها وتشجيعك على توسيع آفاقك. إن الواقعية هي أفضل إلهام للإبداع.

إذا كانت لديك الرغبة في عمل شيء ما، فسوف تفعله، وسوف يكون بإمكانك أن تضع خطة أو تكتشف طريقة لعمل هذا الشيء. إنك تستطيع تنفيذ هذا الشيء إذا كنت تريد ذلك فعلاً.

وإن لم تكن لديك القدرة على اكتشاف طريقة تمكنك من تنفيذ ما تريد القيام به فوراً فلربما يكون لك من هذا الأمر أكثر من درس قيم تتعلم منه.ربما يكون لزاماً عليك أن تعيد التفكير في أسلوب حياتك والأشياء التي تجعلك سعيداً،وما

لذي تستطيع أو لا تستطيع تحمل تبعاته. ربما تكون في حاجة إلى إنجاز المزيد في مجال عملك ولذلك لا تشعر بالرغبة في أن تكافئ نفسك عن المعاناة التي تتكبدها في عمل ممل.

قانون النهاية المفتوحة:

لا يوجد تفاوض نهائي على الإطلاق، فإذا حصلت على معلومات جديدة أو كنت غير راضٍ عن الشروط من أجل الطرف الآخر أيضاً إن كان هو الآخر غير راضٍ عنها.

ماذا تستفيد عندما تستطيع أن تقول لا في مواضعها:

إن التعبير عن الرفض،يساهم في إتاحة الفرصة لإبداء الآراء،وتقديم النقد البناء للآخرين بحرية كاملة، كل ذلك يسهم في الانفتاح الفكري للأعضاء على الآراء المختلفة والمتعددة، بعدها يكون دراستها وتحليلها بهدف اتخاذ قرار بشأنها، وهذا يساهم في تنمية قدرة أعضاء الجماعة على اتخاذ القرارات و الشجاعة والقوة في مشاركة الآخرين في أحزانهم وأفراحهم رغم مخالفتهم لك ورغم اللامبالاة أو ضعف همتك فالشجاعة في نصرة المظلوم، والوقوف معه ضد الظالم مهما كان قوياً قل لا حتى وان كنت مخطئا من لا يخطئ لا يتعلم.

مطوية نشاط رقم 1:

إليك الموقف التالي يحاول احد زملائك أن يجبرك على أن تذهب معه للعب الكرة وأنت تريد أن تدرس،كيف ترفض طلبه من دون أن تؤذي مشاعره ا وان تتأزم الأمور بينكما.ماذا تفعل؟

يتناقش الأعضاء حول الطريقة التي سيتعاملون بها في هذا الموقف.

سؤال المجموعة عن انطباعاتهم حول التمرين.

- ما هو أكثر شيء شعرت فيه أثناء الحدث؟

- ماذا شعرت فترة الحدث؟

- كيف شعرت عندما حدث ذلك؟

- كيف جعلتك الأحداث تتصرف؟

- ما هي ردود الفعل على ا لصعيد الجسمي والسلوكي أثناء الحدث؟

-اذكروا تجارب مررتم بها وأثبتت قدرات شخصية لديكم؟

-يقوم الباحثة بمناقشة هذه التجارب مع الأعضاء والاستفادة منها.

نشاط رقم 2:

يقوم أحد الأعضاء بقراءة هذه القضية على المشاركين.

ليلى فتاة في الثامنة عشرة، نجحت مؤخراً في امتحانات البكالوريا، أستاذة ليلى في المدرسة تحثها كثيراً، لذا نصحتها بمراسلة إحدى الجامعات في الخارج لعلها تحصل على منحة دراسية لإكمال دراستها هناك ومع أنها فعلت ذلك من باب التجربة ليس أكثر، كانت مفاجأة ليلى عظيمة عندما جاءها الرد بالموافقة، منحة دراسية كاملة تشمل المصاريف اللازمة للطالب للدراسة في الخارج لكن هناك مشكلة كبيرة، عائلة ليلى سوف تعارض هذا الموضوع بشدة وهو بالنسبة إليها فرصة قد تكون بالأكبر في حياتنا، فما العمل؟

يناقش المشاركون الأسئلة التالية:

ما هي المشكلة الأساسية؟

لو كنت أنت مكان ليلى، ماذا سيكون موقفك؟

تقوم الباحثة بعرض مجموعة من المبادئ التي يجب أن يضعها المتدربون في الحسبان قبل حل النشاط:

-يعرف المشكلة بوضوح.

-لا يجادل في أمر لا يعرفه، ويعرف متى يحتاج إلى مزيد من المعلومات.

-يتساءل عن غير المعقول وغير المفهوم.

-يميز بين الحقائق والآراء.

-عنده حس للمنطق والتسلسل المنطقي.

-يستعين بخبراته وتجاربه الخاصة.

-يبحث دائماً عن بدائل.

-عقله منفتح على الأفكار الجديدة ووجهات النظر المتعددة.

-يلقي التعميمات بحذر شديد.

-يتخلى عن موقفه أو يتخذ موقفاً جديداً عند توفير السبب والدليل المناسب.

إنهاء الجلسة التدريبية

-في نهاية الجلسة الإرشادية يطلب الأعضاء للقيام بتلخيص ما دار خلال الجلسة.

مطوية الواجب منزلي:

الممارسة التخيلية للسلوك التوكيدي: اختر موقفاً من المواقف التي لم تستطع فيها قول لا و كان ذلك سيجنبك الكثير من المعاناة متبعا في ذلك نفس خطوات الواجب السابق .

الممارسة الفعلية(تعاد للباحثة على شكل تقارير كتابية مفصلة)

-تدريب على الاسترخاء العضلي

-تدريب على ضبط الحوار الداخل

الجلسة الرابعة الطلب من دون تردد:

ورقة عمل الجلسة الخامسة:الطلب من دون تردد

عنوان الجلسة	الطلب من دون تردد
تاريخ الجلسة	5-6/04/2013
مدة الجلسة	60دقيقة
إجراءات الجلسات	ترحيب وتهيئة الأعضاء للجلسة
	مناقشة الواجب البيتي وتقديم التغذية الراجعة المناسبة
	ذكر أهم المعلومات التي اكتسبوها خلال الجلسة السابقة
	معرفة توقعات المجموعة حول الجلسة الحالية
	توضيح للطلاب إن التقدم بطلب ماليس عيباً ولاينقص من قيمة الفرد،وأن مايحدث بعد ذلك من الطرف الآخر من تقبل وتجاوب أو رفض يخرج عن مسؤوليتك
	تقديم جرعات من القوانين والمبادئ النفسية لدعم توكيد الذات(تقدم بين عناصر المحاضرة،
	تدريب على الاسترخاء العضلي
	نمذجة الأدوار(نشاط)

	فتح باب النقاش وتقديم التغذية الراجعة
	تلخيص الجلسة وتزويد المجموعة بالواجب المنزلي
الأساليب المتبعة	المحاضرة
	الاسئلة المفتوحة تمثيل ادوار
	مجموعات المناقشة
الأدوات اللازمة	كراسة محاضرات البرنامج
	مطويات الأنشطة+مطويات تثقيفية
	صور توضيحية
	مطويات الأنشطة الترفيهية
معينات	صبورة+أقلام حبر+أقلام رصاص+ممحاة
شكل الجلوس	جلسة على شكل حرف(o)
	جلسة نصف الدائرة أثناء الأنشطة و الترفيه
	تفريغ محتوى القاعة من الكراسي أثناء نمذجة الأدوار

هدف الجلسة:

نوع الهدف	وصفه اصطلاحيا	وصفه إجرائيا
هدف خاص مهاري	تدريب الطلاب على مهارة التقدم بالطلب المشروع من دون خوف	نتوقع في نهاية الجلسة أن يقوم الطالب بالتقدم بالطلب من دون أن تظهر عليه علامات التوتر

يقول جرودون بايرون: 'إن الثقة بالنفس هي الاعتقاد في النفس والركون

إليها والإيمان بها

لكل فرد الحق في أن

- يختلف مع الآخرين في الرأى
- يطلب تفسيرات
- يرفض مطالب
- لا يعطي تبريرأ لسلوكه
- يقول لا فقط حين يرفض شيئا ما
- يعامل بشكل عادل
- يحصل على الخدمة بالمستوى المطلوب مقابل ما دفعه فيها
- يغير رأيه حين يستدعي الأمر ذلك
- يرفض تنفيذ رغبات والديه
- يستمع إليه الآخرون حين يتحدث
- يجيب بالطريقة التي يفضلها من الأسئلة الموجهة إليه
- يرفض الإجابة عن أسئلة شخصية
- يعبر عن حاجات
- يوجه أسئلة
- يطلب المساعدة
- لا يعبر حاجياته لأحد
- يجيب بأنه لا يعرف
- يرفض نصيحة الأخر
- لا يسمح للآخرين بالتدخل في شئونه الخاصة

مطوية النشاط:

إليـك الموقـف التالي،حـدث لـك موقـف يتطلـب منـك أن تطلـب مـساعدة احـدهم وسـط

الحـــصة،وليس بيـــدك حـــل ســـوى أن تطلـــب المـــساعدة مـــن احـــد الموجـــودين في

القسم (الأستاذ،الزميل،الزميلة)من ستختار و كيف ستتصرف

يتناقش الأعضاء حول الطريقة التي سيتعاملون بها في هذا الموقف.

سؤال المجموعة عن انطباعاتهم حول التمرين.

- ما هو أكثر شيء شعرت فيه أثناء الحدث؟

- ماذا شعرت فترة الحدث؟

- كيف شعرت عندما حدث ذلك؟

- كيف جعلتك الأحداث تتصرف؟

- ما هي ردود الفعل على ا لصعيد الجسمي والسلوكي أثناء الحدث؟

-اذكروا تجارب مررتم بها وأثبتت قدرات شخصية لديكم؟

-يقوم الباحثة بمناقشة هذه التجارب مع الأعضاء والاستفادة منها.

إنهاء الجلسة التدريبية

في نهاية الجلسة الإرشادية يطلب الأعضاء للقيام بتلخيص ما دار خلال الجلسة.

مطوية الواجبات المنزلية:

واجب رقم1-الممارسة التخيلية للسلوك التوكيدي: اختر موقفاً من المواقف التى لم تسطع فيها طلب أمر ما من شخص ما واتبع نفس خطوات الواجب السابق.

واجب رقم 2:الممارسة الفعلية. (تعاد للباحثة على شكل تقارير كتابية مفصلة)

-تدريب على الاسترخاء العضلي

-تدريب على ضبط الحوار الداخلي

الجلسة الخامسة فهم دلالات التواصل اللفظي و الغير لفظي:

ورقة عمل الجلسة الخامسة:

عنوان الجلسة	فهم دلالات التواصل اللفظي و الغير لفظي
تاريخ الجلسة	12-13/04/2013
مدة الجلسة	60دقيقة
إجراءات الجلسات	ترحيب وتهيئة الأعضاء للجلسة
	مناقشة الواجب البيتي وتقديم التغذية الراجعة المناسبة
	ذكر أهم المعلومات التي اكتسبوها خلال الجلسة السابقة
	معرفة توقعات المجموعة حول الجلسة الحالية
	توضيح مفهوم التواصل الغير لفظي و أهم متطلباته،والتعرف على أنواع الأنظمة التمثيلية الادراكية.
	تقديم جرعات من القوانين والمبادئ النفسية لدعم توكيد الذات(تقدم بين عناصر المحاضرة)
	تدريب على الاسترخاء العضلي
	نمذجة الأدوار(نشاط)
	فتح باب النقاش وتقديم التغذية الراجعة

	تلخيص الجلسة وتزويد المجموعة بالواجب المنزلي
الأساليب المتبعة	محاضرة
	الأسئلة المفتوحة تمثيل ادوار
	مجموعات مناقشة
الأدوات اللازمة	كراسة محاضرات البرنامج
	مطويات أنشطة+مطويات ترفيهية
	صور توضيحية
	مطويات الأنشطة الترفيهية
معينات	صبورة-معلقات
شكل الجلوس	جلسة على شكل نصف دائرة .
	جلسة الدائرة أثناء الأنشطة و الترفيه
	تفريغ محتوى القاعة من الكراسي أثناء نمذجة الأدوار وترك كرسيين فقط في وسط القاعة.

هدف الجلسة:

نوع الهدف	وصفه اصطلاحيا	وصفه إجرائيا
هدف مهاري خاص	تدريب المجموعة على فهم دلالات اللغة الغير منطوقة	نتوقع في نهاية الجلسة أن يتمكن الطالب من نمذجة الدور الموكل إليه و المقدم من طرف الباحثة وفق شروط الانجاز(الزمن3د،الاستعانة بالغير،عدد الأخطاء)

عرض المحتوى المعرفي للمهارة:

هو لغة غير لفظية تشمل: الحركات، والإشارات، والإيماءات، والتعابير الصادرة عن أجزاء من جسم الإنسان، في مواقف مختلفة. وهذه اللغة تحمل دلالات ومعانياً رمزية، وتساعد على التواصل مع الآخرين، والتأثير عليهم بطريقة إيجابية أو سلبية.

ويمكن فك الجدل التقليدي حول ما إذا كان الطرف الآخر مرتاح لنا بالاعتماد على إيماءاته وإيحاءاته ورموزه لا على كلامه، فالإيماءات جديرة بأن تقول ذلك ببلاغة أشد من الكلام وهذه بعض الإيماءات والإيحاءات التي تحدث في حياتنا اليومية وقد لا نكون مدركين للمغزى أو التأثير النفسي المسبب لها.

فمثلاً: لمس اليد للوجه أثناء الحديث أمر مرتبط بالكذب وكذلك الحال عند لمس الأنف أثناء الكلام.

وقد يلجأ البعض إلى لمس الأذن عند التشكيك بكلام يقال أمامهم.

عندما يعقد اجتماع ما لمؤسسة أو إدارة ويلقي المدير نكتة عرضية نجد أن كلاً من الحاضرين يصطنع ابتسامة مزيفة تظهر بوضوح في عضلات زاويتي فمه التي تُشَدّ وتُرخى في اتجاه الأعلى أما في الابتسامة الحقيقية فإن عضلات أطراف العينين تتقلّص أيضاً.

وإذا شبكت المرأة يديها بشكل لين فهذا دليل انفتاحها على الجو المحيط بها،عندما يهز البعض رؤوسهم في إشارة إلى التأييد والاهتمام نجد أن الشخص المتكلم يزيد من سرعة كلامه.

بينما يشير تشابك الذراعين وتباطؤ رفرفة العينين إلى الملل أو إلى عدم الموافقة ما يحتمل أن يجعل المتكلم يبطئ في كلامه أن يكون الإبهامان متلاصقين فهذا يعني أن المتحدث عقلاني وكريم ومثقف ويستطيع التأقلم مع الظروف العامة.

وضع اليدين على الطاولة باتجاه الشخص المتحدث فهذه بمثابة دعوة لتكوين علاقة حميمة. عندما تكون اليد مفتوحة فهذه الإيماءة تقترن بالصدق والخضوع، في حال كون الذراعان متقالبتين فمعنى ذلك أن الشخص بحالة دفاعية سلبية.

تبين جميع الأبحاث المتوفرة أن لغة الجسد هي الجزء الأهم من أي رسالة تنتقل إلى الشخص الآخر وإن ما بين (50-80%) من المعلومات يمكن أن تنقل بهذه الطريقة وأن الرسالة غير الشفوية المنقولة هي غنية, ومعقدة في طبيعتها, وتحتوي على تعابير الوجه والقرب من الشخص المتكلم, وحركات اليدين والقدمين, وملابس الشخص المتكلم ونظراته, وتوتره, وانفعالاته وما إلى ذلك.

ويوجد هناك عاملان هامان:

- ✓ هل يستطيع جسدك أن يقول ما تريده منه؟
- ✓ وهل تستطيع أن تفسر لغة أجساد الآخرين؟

إن الكثيرين منا لا يعون لغات أجسامنا حيث أن هذا ينطبق على الرجال الذي لا يلاحظون الإشارات التي تنبعث من أجسامهم وأجسام الآخرين ويتجاهلونها حول أشياء مهمة جداً.وأنه لمن المفيد أن ينضم المرء إلى ورشة علمية تدور حول كيفية تحليل واكتشاف الإشارات المضللة للغة الجسد وإليك بعض الأشياء التي يمكن أن تجربها:

ابدأ بالانتباه الواعي للغة أجسام الناس حيث يمكن أن تشاهد التلفزيون لمدة عشر دقائق مع إخفاء الصوت كلياً.

دون بعض الملاحظات عن لغة أجسام الناس المحبوبين والمحترمين والمسموعين:

- ❖ -كيف يقفون أو يجلسون؟
- ❖ -ما نوع التعابير التي يملكون؟
- ❖ -ماذا تفعل أيديهم, وأقدامهم؟
- ❖ -ما نوع النظرات التي يملكونها؟
- ❖ -ما هي الوسائل غير الشفوية التي يمتلكونها؟
- ❖ -هل يتصرفون بعكس لغة أجسادهم الإيجابية وهل هذا يؤثر عليهم؟

ابـدأ بالتـصرف بلغـة الأجـساد الإيجابيـة لمـن تحـب, وتحـترم, وسـيبدأ النـاس الآخـرون

بالنظر إليك بشكل مختلف عن السابق.

وحدها العيون تتخطى كل اللغات وتغزو كل الحصون فتلتقي في لحظة لتحكي بلمحة ما يعجز عنه اللسان وتتسلل إلى أعماق النفس لتقول كلماتها الخاصة جدا والصادقة جدا، فهي لغة لا تعرف الكذب ولا الرياء...لغة ليست بلغة لكنها مرآه صافيه تعكس مباشرة كل المشاعر وتبوح بالأسرار.

العين:

تمنحك واحدا من أكبر مفاتيح الشخصية التي تدلك بشكل حقيقي على ما يدور في عقل من أمامك، ستعرف من خلال عينيه ما يفكر فيه حقيقة، فإذا اتسع بؤبؤ العين وبدا للعيان فإن ذلك دليل على أنه سمع منك توا شيئا أسعده، أما إذا ضاق بؤبؤ العين فالعكس هو الذي حدث، وإذا ضاقت عيناه ربما يدل على أنك حدثته بشيء لا يصدقه وإذا اتجهت عينه إلى أعلى جهة اليمين فأنه ينشأ صورة خيالية مستقبلية وإذا اتجه بعينه إلى أعلى اليسار فإنه يتذكر شيئا من الماضي له علاقة بالواقع الذي هو فيه وإذا نظر إلى أسفل فإنه يتحدث مع أحاسيسه وذاته حديثا خاصا ويشاور نفسه في موضوع ما.

الحواجب:

إذا رفع المرء حاجبا واحدا فإن ذلك يدل على أنك قلت له شيئا إما أنه لا يصدقه أو يراه مستحيلا، أما رفع كلا الحاجبين فإن ذلك يدل على المفاجأة. أما إذا قطب بين حاجبيه مع ابتسامة خفيفة فإنه يتعجب منك ولكنه لا يريد أن يكذبك وإذا تكرر تحريك الحواجب فإنه مبهور ومتعجب من الكلام وموجات

كلامك تدخل على دماغه بأكثر من شكل.

الأنف والأذنان:

فإذا حك أنفه أو مرر يديه على أذنيه ساحبا إياهما بينما يقول لك إنه يفهم ما تريده فهذا يعني أنه متحير بخصوص ما تقوله ومن المحتمل انه لا يعلم مطلقا ما تريد منه أن يفعله. ووضع اليد أسف الأنف فوق الشفة العلية دليل أنه يخفي عنك شيئا ويخاف أن يظهر منه.

جبين الشخص:

فإذا قطب جبينه وطأطأ رأسه للأرض في عبوس فإن ذلك يعني أنه متحير أو مرتبك أو أنه لا يحب سماع ما قلته توا، أما إذا قطب جبينه ورفعه إلى أعلى فإن ذلك يدل على دهشته لما سمعه منك.

أغلبية الباحثين يصنفون الأشخاص حسب ثلاث أصناف حسب النظام الإدراكي السائد:



النظام السمعي: يتميز بالسمات التالية:

1.منطقي في كثير من الأحيان

2. عقلاني

3. أكثر اتزانا في اتخاذ القرار

4. يمررون الكلام على عقولهم بناء على العقل والمنطق

5. ينطقون ما يقصدون ويقصدون ما ينطقون

6. فيهم الحكمة والروية والتنظيم والمنطقية في ترتيب الأشياء والأفكار لأن طبيعة الصوت أن ينتظم فلا أسمع صوتين ولا أقول كلمتين

7. صاحب مشروع إدارة الوقت

8. يستخدم المفكرات والمنظمات

9. لدية اهتمام شديد بالوقت

10. يكثر الحديث عن التخطيط

11. لدية قدرة على تحويل رؤية البصري إلى واقع منطقي معقول (تنفيذ)



النظام البصري:

1.سرعة اتخاذ القرار

2. التفاعل العالي مع التغيرات

3. يصلح ان يكون قائد لازمة لأنة سريع يضع كل المعطيات أمامه على هيئة صور ولا تنسى أن ميزة البصري الطبيعة المشاهدة عبر مدى واسع (أراكم كلكم

ولا أسمعكم كلكم) هذه القدرة تجعله يضع كل المتغيرات أمامه فيتصرف بحكمة.

4. يستطيع أن يتصرف في اختيار شفوي في كلية الطب بشكل جيد ويتعامل مع الاختبارات السريعة بشكل جيد

5. يستطيع تخيل العواقب والنتائج

6. له رؤية إستراتيجية

7. يرى ملا يراه الآخرون لأنه يستطيع أن يتخيل



النظام الحسي:

1.التفاعل مع الأحداث وعدم الجمود

2. صاحب قدرة تنفيذية

3. يحول الخطط والأفكار إلى واقع ملموس

4. يريد عملا لا تنظيرا

5. الأسلوب العلمي في الحياة

6. البعد عن الأحلام والتنظير والفلسفات والنظريات.

7. لا يحب الاجتماعات(اجمعوا وقرروا وأنا أنفذ)

8. يتميز بكثرة الأنواع (قاسي ورقيق،محب ومخلص)

قانون العاطفة:

أنت عاطفي بنسبة 100% في كل شيء تفكر فيه وتشعر به وتقرره، فأنت تقرر بوحي من انفعالاتك وعواطفك وتبرر من منظور منطقي. وحيث أنك تسيطر على أفكارك فإنك تكون سعيدا بقدر ما تقرر أن تكون كذلك.

قانون السعادة:

تتحدد جودة حياتك حسب شعورك في أية لحظة معينة، ويتحدد شعورك حسب تفسيرك لما يجري حولك وليس بالأحداث ذاتها.لا تقل "فات أوان الاستمتاع بطفولة سعيدة" ففي أي وقت يمكنك أن تعود للوراء وأن تغير أسلوب تفسيرك لتلك الخبرات.

مطوية نشاط رقم 1:

تعرف على نظامك الحسي ونظام الآخرين حتى تستطيع إعطاء معنى لتعبيرات الجسد.

اجب عن الأسئلة التالية:

ما الذي يؤثر في قرارك باقتناء قميص؟

أ. لونه والصور الموجودة به

ب. الكتابة الموجدة على القميص

ج. نوعية القماش وإحساس لمسه

ما الذي تفضله حينا يشرح لك أحد فكرة جديدة؟

أ. مشاهدة الصورة الاجماليه

ب. مناقشة الفكرة مع الشخص المعني ومع أشخاص آخرين

ج. الشعور بالفكرة

ما الذي يحدث عندما تواجهك قضية ما ؟

أ. ترى وتتخيل النواحي المختلفة لهذه القضية

ب. تتبادل الآراء حول الحلول البديلة والخيارات

ج. تقرر وفقا لما تمليه مشاعرك

في إجتماع مجلس الأقسام ما التصرف الذي تميل إليه ؟

أ. مراقبة وجهات النظر ثم إبداء وجهة نظرك الخاصة

ب. الاستماع إلى جميع الخيارات ثم تشرح رأيك في الموقف

ج. الشعور بحماسة المناقشة ثم إبداء الرأي

إذا احتجت لمعلومات محددة ماذا تفعل ؟

أ. تنقب بنفسك للإطلاع على آراء مختلفة

ب. تستمع إلى أفكار الخبراء

ج. تستعين بخبرة ومعرفة أفراد آخرين

في حالة إختلافك مع شخص آخر ماذا تفعل عادة ؟

أ. تركز على بلاغ الشخص الآخر

ب. تصغي باهتمام دون مقاطعة

ج. تحاول الشعور بما يقصده الشخص الآخر

خلال مؤتمر أو ندوة ما هو دافعك الأول؟

أ. النظر إلى الصورة الإجمالية وتقييم الأشياء البصرية

ب. الإصغاء لكل كلمة في البلاغ

ج. الشعور بمعنى البلاغ

ما هو الشيء الذي تبحث عنه في علاقة إنسانية ؟

أ. الطرف الثاني وهو في أحسن أحواله

ب. كلمات دعم وتأييد من الطرف الثاني

ج. الحب والتقدير من قبل الطرف الثاني

ما الذي تبحث عنه لدى شرائك سيارة جديدة ؟

أ. الأجهزة البارزة المميزة مثل تكييف الهواء والنوافذ الكهربائية والمقاعد الجلدية

ب. كافة التفاصيل التي يزودك بها البائع مهمة

ج. قيادتها دون تأخير بغية التحكم فيها والسيطرة عليها

عند سفرك على متن طائرة ما الذي تبحث عنه ؟

أ. مقعد بالقرب من النافذة

ب. مقعد يشرف على الجناح لكونه أقل إزعاجا

ج. مقعد في الوسط يجعلك تشعر بقدر أكبر من الطمأنينة

طريقة التصحيح:

الآن اجمع نقاطك التي حصلت عليها في (أ-ب-ج) كل على حده واكبر المجاميع هي النظام

السائد لديك بحيث:أ-نظام إدراكي بصري

ب-نظام إدراكي سمعي

ج-نظام إدراكي حسي

ملاحظة:إن ارتفاع درجتك على احد الأنظمة هذا لا يعني انك بصريا فقط أو

سمعي فقط وإنما ارتفاع الدرجة لديك يعني سيدة ذلك النظام في حياتك العامة مع استخدام تلك الأنظمة الأخرى ولاكن بدرجة اقل من غيره.

نشاط رقم 3:

تدريب بتصحيح الحركة:

- ✓ ونعني بها تصحيح ما نشأ عليه المرء من حركات خاطئة وأوضاع غير صحية تؤثر بطريقة غير مباشرة على شخصيته تصحيح طريقة مشيك عليك السير يوميا على خط مرسوم أو متخيل (مثل السير في موازاة احد الأرصفة أو على خط مرسوم على الطريق أو حتى على الخطوط المرسومة على البلاط في بيتك) هذا التمرين يساعد على انتظام طريقة مشيك بصورة مستقيمة صحية:

تصحيح تقوس الظهر:

قف مسندا ظهرك وساقيك على الحائط واجعل جسمك كله ملتصقا بالحائط قدر الإمكان. ابق على هذا الوضع خمس دقائق وكرر هذا التمرين عدة مرات يوميا.

انتصاب القامة:

احضر كرسي مستقيم الظهر واجلس عليه واجعل فخذيك في خط أفقي وقد عملا زاوية قائمة مع ساقيك وقم بتعديل وضع ظهرك حتى يأخذ زاوية قائمة مع فخذيك وابق على هذا الحال أطول مدة ممكنة.

تدريبات الرشاقة الحركية:

أي حذف جميع الحركات الزائدة عن المطلوب أي تقنين أداءك الحركي بحيث يؤدي الغرض بأقل جهد ممكن وبأقل حركات ممكنة مما يرفع من ثقتك بنفسك

ويقوي شخصيتك:

عند استخدام اليدين أثناء الكلام:

اجعل كل حركة تصدر من يديك عاملا مساعدا على إيصال ما تقصده إلى من يستمع إليك فكثرة حركات اليدين أثناء الكلام غير مستحبة وهذا التدريب يفيد في جعل أداءك الحركي رشيقا أثناء تحدثك

- اجلس أمام المرآة في حجرة مغلقة (أو أمام كاميرا فيديو حسب إمكاناتك) وتحدث أمامها في موضوع يهمك.

- راقب حركاتك وأنت تتحدث.

- تخيل انك تتحدث في محاضرة أو أمام حشد من الناس وانتبه إلى كل حركة تصدر منك.

- حاول تجنب الحركات التي تفعلها وتجد أنها غير لائقة أو متكررة.

- كرر هذا التدريب وحاول ابتكار حركات متزنة رشيقة ستجد انك قد اكتسبت المزيد من الرشاقة الحركية والتي سترفع من ثقتك بنفسك عندما تتحدث مع أحد أو أمام جمع من الناس.

نشاط رقم 4:

إليك مجموعة من الصور تحوي أفرادا يقومون بإشارات ما.

المطلوب:حاول أن تخمن في مدلول تلك الإشارات









إنهاء الجلسة التدريبية:

في نهاية الجلسة التدريبية يطلب الباحثة من أحد الأعضاء التبرع للقيام بتلخيص ما دار خلال الجلسة.

مطويات الواجبات منزلية:

تدريب رقم1: قم بهذا التدريب في مكان منعزل امش متخيلا انك تحمل طبقا مملوءا بالماء على رأسك وانك حريص على عدم سكب الماء عليك، اجعل عنقك مرفوعا وصدرك إلى الأمام واجعل عينيك تنظر إلى الأمام في خط مواز لمستوى النظر، تكرار هذا التدريب يزيد من تناسق الحركية أثناء المشي.

-اجلس ثم قم منتصبا دون أن تسند يديك على الأرض.

-سر خمس خطوات ثم اجلس القرفصاء مرة أخرى دون أن تسند يديك على الأرض.

- كرر هذا التدريب عدة مرات يوميا وستحصل على رشاقة حركية كبيرة.

-تدريبات لاتخاذ الأوضاع المناسبة في الوقوف والجلوس

تدريب رقم 2:

مواقف الحياة المتباينة تتطلب منا اتخاذ وضعيات جسد معينة وطريقة جلوس مناسبة لكل موقف، لذلك وعليك أداء هذا التدريب:

- اختل بنفسك أمام المرآة او كاميرا الفيديو واتخذ الأوضاع المناسبة في الوقوف والجلوس حسب الشخصيات المختلفة التي تقابلها ولابد أن تتناسب وقفتك وطريقة جلوسك مع الحالات التي تتخيلها والتي تقابلها فعلا في حياتك وانظر كيف يكون شكلك وتصرفاتك في الوقوف والجلوس والتي عليك أن تحاول تحسينها حتى يحس الطرف الآخر بشخصيتك أن كان أعلى منك مرتبة والعكس عندما يكون اقل منك حتى تكتسب القدرة على التكيف الناجح في حياتك الاجتماعية مع كافة المستويات.

واجب منزلي رقم 3: تدريبات الملامح والنظرات المناسب:

ما يصدر عنا من ملامح ونظرات أثناء الحوار لها تأثير كبير في علاقاتنا الاجتماعية وفي ترك آثار بالغة في نفوس المحيطين بنا وهذه التدريبات تساعدك على تهذيب وتطوير مايصدر عنك من ملامح ونظرات حسب المواقف التي تحدث لك:

- اجلس أمام المرآة في حجرة مغلقة (أو أمام كاميرا الفيديو) وحدك ومرن نفسك على الإتيان بالملامح والنظرات التي تعبر عن الغضب - الدهشة - الشك - الموافقة والارتياح - التهديد - وغيرها من المواقف- لاحظ نفسك وانتقدها وحاول تغيير الملامح التي ترى أنها غير مناسبة

- كرر هذا التدريب كل يوم إلى أن تقتنع بأن نظراتك وملامحك تعبر تماما عما بداخلك من انفعالات متباينة- التقليد ليس عيبا حتى بالنسبة للكبار إذا كان في أشياء مفيدة وعليك أن تلاحظ أصدقائك فيما يبدونه من ملامح ونظرات يتخذونها اثناء انفعالاتهم وان تتقمص وتقلد الملامح والنظرات التي تعجبك

-اجلس أمام المرآة أو الكاميرا وحدك وحاول تقليد ملامحهم ونظراتهم عدة مرات إلى أن تجيدها وستكتسب بذلك قدرة على التعبير تساعدك في تقوية شخصيتك.

الجلسة السادسة المبادأة الاجتماعية:

ورقة عمل الجلسة السادسة:

عنوان الجلسة	المبادأة الاجتماعية
تاريخ الجلسة	26-27/04/2013
مدة الجلسة	60دقيقة
إجراءات الجلسات	ترحيب وتهيئة الأعضاء للجلسة
	مناقشة الواجب البيتي وتقديم التغذية الراجعة المناسبة
	ذكر أهم المعلومات التي اكتسبوها خلال الجلسة السابقة
	معرفة توقعات المجموعة حول الجلسة الحالية
	توضيح مفهوم المبادأة (من الناحية السلوكية،الانفعالية)وتبيان الفرق بينها وبين الوقاحة) مقترحات لتنتمية المبادأة.
	تقديم جرعات من القوانين والمبادئ النفسية لدعم توكيد الذات(تقدم بين عناصر المحاضرة،)
	تدريب على الاسترخاء العضلي
	نمذجة الأدوار(نشاط)

	فتح باب النقاش وتقديم التغذية الراجعة
	تلخيص الجلسة وتزويد المجموعة بالواجب المنزلي
الأساليب المتبعة	محاضرة
	الأسئلة المفتوحة تمثيل ادوار
	مجموعات مناقشة
الأدوات اللازمة	كراسة محاضرات البرنامج
	مطويات أنشطة
	صور توضيحية
	مطويات الأنشطة الترفيهية
معينات	داتاشو-أجهزة كميوتر
شكل الجلوس	جلسة على شكل حرف(u) أثناء المحاضرات و المناقشات
	جلسة الدائرة أثناء الأنشطة و الترفيه

هدف الجلسة:

نوع الهدف	وصفه اصطلاحيا	وصفه إجرائيا
هدف خاص مهاري	التدريب على المبادأة من خلال التفاعل في العلاقات مع الآخرين دونما خوف أو خجل	نتوقع في نهاية الجلسة أن يتمكن الطالب من أن يبادر في التفاعل مع زملائه

عرض المحتوى المعرفي للمهارة:

عندما تتحدث بصراحة أو عندما تقول الحقيقة،أو عندما تعبر بصدق عما يدور ببالك دون قيود واعتبارات فهل معنى هذا انك جريء؟ كيف تكون الجرأة في معناها العام والخاص؟ فهل الجرأة الاجتماعية مطلوبة أم أنها مرفوضة؟ وهل لها حدود ولماذا تأوّل بطرق عدة؟

ماهي الجرأة أو المبادأة:

يرى الناس أن الجرأة هي القدرة على فعل شيء دون خجل من الناس وبشكل مختلف عن الآخرين.

ويرى البعض أن الجرأة تعبر عن شخصية قوية يمكنها القيام بسلوكيات فيها إقدام دون خوف من أحد.

- الجرأة كطاقة:

وهناك تفريق بين الجُرأة (بضم الجيم) بمعنى طاقة الإقدام داخل الفرد، وبين

الجَرأة (بفتح الجيم) بمعنى قيام الفرد بسلوك ما في مرة واحدة.. والثانية تعبير دائم عن الأولى.

- الجرأة كسلوك:

والجرأة كسلوك مختلف عن السلوكيات العادية الأخرى المتعارف عليها بين الناس، إذ أنها تعبر عن شخص واثق من نفسه ولديه روح الأقدام والمبادرة الشجاعة.

المفهوم النفسي للجرأة:

أما المفهوم النفسي للجرأة فيتضح في روح المبادأة الذي يعبر عن طاقة الشجاعة داخل الفرد تحقيقا لهدف ما دون الإضرار بالنفس أو بالآخرين، وهذا هو المفهوم الذي يجب أن نتبناه عند حديثنا عن الجرأة، فليس معناها الاعتداء على حقوق الغير ولا أخذ ما ليس حقا للجريء في سلوكه.

مقياس الجرأة:

تقاس الجرأة تقديراً بمدى قوة السلوك الذي يلجأ إليه الفرد، ومن هنا يمكن القول بالتالي من حيث تلك المقاييس،فهناك الجرأة الزائدة عن الحد وهناك الجرأة المعقولة والمعتدلة وهناك الجرأة التي في غير مكانها وهناك الجرأة الفردية وهناك الجرأة العامة وهناك الجرأة المفيدة وهناك الجرأة الضارة وهناك الجرأة الايجابية وهناك الجرأة الشاذة.

الفرق بين الجرأة والوقاحة:

يخلط البعض كثيراً بين الجرأة والوقاحة.. رغم أن الجرأة في مفهومها النفسي الصحيح تعبر عن الشخصية القوية وطاقة الإقدام داخل الفرد دون الإضرار

بالغير أو بالنفس، وهنا يكمن الفرق الذي يتضح فيما يلي:

- الجرأة تكون تعبيراً عن طاقة الإقدام والمبادرة داخل الفرد، أما الوقاحة فهي تعبير عن عدم الخلق والالتزام والأدب العام.

- الجرأة تكون تعبيراً عن شخصية قوية، والوقاحة تكون تعبيراً عن شخصية هشة لا قيمة لها.

- الجرأة ايجابية مثابرة، أما الوقاحة فهي هدامة وسلبية.

- الجرأة نافعة للنفس والآخرين، أما الوقاحة فهي ضارة بالآخرين وتعطي انطباعاً بأن الذي يسير عليها شخص ضار وسيء.

قال احد الخطباء: "إن نبضي سريع وحلقي جاف وقدماي واهنتان مرتعشتان وأنفاسي تهرب مني، وصوتي ضعيف وعيناي لو نطقت لقالت لهؤلاء المتدربين: رفقًا بي"، هكذا وصف حالته وهو يصعد درجات السلم الخمسة نحو خشبة المسرح ليلقي كلمة على مسامع الجموع.

قد يظن البعض أن ذلك علامة خاطئة ودلالة سلبية، ولكن هذا شيء طبيعي محمود بل ودليل على اهتمامه بما سيقول، وحرصه على أن تصل أفكاره واضحة للجمهور الذي يسمعه.بل إن أعظم الخطباء في التاريخ شعروا بما شعر به صديقنا حينما وقفوا أمام الجماهير، وإليك الأدلة.

وليام جينينجز براني: محارب شجاع اعترف أن ركبتيه اصطكتا لدى محاولته الأولى للخطابة.

جورج لويد: اعترف قائلاً: "أول مرة حاولت إلقاء خطبة أمام الجمهور، شعرت بحالة من اليأس، إن ما أقوله ليس مجرد كلمات، بل حقيقة أكيدة، فلساني التصق

بأعلى فمي، ولم أستطع التفوه بكلمة واحدة".

جون برايت: المناضل البريطاني الذي دافع خلال الحرب الأهلية في إنجلترا عن قضية الاتحاد والتحرر، شعر أول مرة وقف فيها أمام الجمهور الذي احتشد في مبنى إحدى المدارس بالخوف حتى أنه التمس من رفيقه أن ينبهه بالإشارة حين يخطئ.

مارك توين: حين وقف يخطب لأول مرة، شعر وكأن فمه مُلئ بالقطن وتضاعفت سرعة نبضه.

جان جورييه: أشهر الخطباء السياسيين الذين أنجبتهم فرنسا في عصره، بقي سنة كاملة منعقد اللسان في قاعة الاجتماعات قبل أن يتمكن من استجماع شجاعته كي يلقي الخطاب الافتتاحي.

دزرائيلي: أحد أشهر السياسيين البريطانيين، اعترف بأنه فضَّل قيادة كتيبة خيالة على مواجهة مجلس العموم لأول مرة، إذ كان خطابه الأول فاشلاً للغاية.

فاعلم أن العصبية أو التوتر الذي يصيبك قبل أن تقف أمام الجمهور متحدثًا لهم أمر طبيعي وفطري، حتى أن سيسرو أحد أعظم خطباء اليونان القديمة قال منذ 2000 عام: إن جميع الخطباء الكبار ذوي الجدارة الحقيقية يتميزون بالعصبية.

عندما تدرك حواسنا موقفًا مخيفًا فإنها ترسل في الحال رسالة تحذير إلى المخ في نفس اللحظة ينقل المخ الأدرينالين في الدم؛ فيدفع تيار الدم الأدرينالين إلى القلب الذي ينشط فيضخ بسرعة مسببًا زيادة فورية في معدل دقات النبض، وبالتالي كمية الدم التي تصل إلى كل الأعضاء الحيوية بما فيها حواسنا وبين طرفة

العين وانتباهها فإنك الآن تستطيع أن ترى وتسمع وتتذوق وتشعر وتشم وتفكر بطريقة أفضل، تحدث معجزة الاستجابة الفورية تلك لدى كل الأشخاص الطبيعيين وتحقق فائدة عظيمة لهؤلاء الذين يتقبلونها ويستفيدون منها.

ومما يجعلك تثق في نفسك وقدراتك أن ما يحدث لك حالة داخلية لا يشعر بها سواك والمستمعين جاءوا لينصتوا إليك ومرحبين بك، انظر إليهم سترى إقبالهم عليك وشوقهم إليك، كما أنك انتهيت مما أنت مطالب به تخطيطًا وإعدادًا فلِمَ الخوف؟! ولذا لا تقلق أنت لست وحدك فجميع المتحدثين بما فيهم المحترفون يواجهون بعض الخوف.

قانون التوافق والملاءمة:

إنك تشعر بالارتياح تجاه شخص آخر عندما تكون القيم والاتجاهات والطموحات والمعتقدات التي تعتنقانها متطابقة.ابحث عن شخص له نفس أسلوب تفكيرك ومشاعرك بشأن أهم قضايا الحياة.

ويقول رسولنا الكريم محمد (صلى الـلـه عليه وسلم): تفاءلوا بالخير تجدوه.

يقول الدكتور عبد الرحمن السميط أنه عالج مريضاً مصاباً بالوسواس والتشاؤم ,,, فقد دخل هذا المريض وهو يتلوى من شدة الألم فقال له الدكتور عبد الرحمن: أنا لديَّ حقنة خاصة لا أعطيها إلا للشخصيات الكبيرة في البلد , وأنت باين عليك ابن حلال وتحتاج إلى هذه الحـقـنة بعشر دقائق سيخف عليك نصف الألم وبعد ربع ساعة سيخف عليك ثلاثة أرباع الألم وبعد نصف ساعة سيزول الألم.

وفعلاً خرج المريض من المستشفى ولا يحس بالألم , ولكن الأمر الغريب والسر

الذي أفضى به الدكتور عبد الرحمن أنه قال:(في الواقع هذه الحـقـنة لم تكن إلا ماء) لقد أقنع الدكتور عبد الرحمن هذا المريض المتوهم بوهم آخر أكبر من وهم المرض ونجح في علاجه وأنت كذلك تستطيع أن تنجح بالتغلب على أوهامك ذات الإيحاءات السلبية من خلال التفكير الإيجابي(اثر البلاسيبو - العلاج الوهمي)

قواعد في التعامل مع الآخرين:

1- سلم على من تعرف و لا تعرف بكل حرارة و صدق، أنا أرسل لك هذا الرسالة و أنا لا أعرفك، أليس جميل أن نكون ذو فائدة لكل الناس؟ و كذلك السلام.

2- أستمع للآخرين عندما يتحدثون معك، أترك ما تقوم به و أنظر إليهم و أصغي لهم، لأنهم بحاجة إلى تركيزك معهم لدقائق و ليس العمر كله.

3- أظهر لهم اهتمامك عن طريق مديحهم و تنبيههم على إيجابياتهم، فهذا يعزز من ثقتهم بنفسهم، و يحسسهم أنك شخص محبوب و جدير بالثقة في رأيه.

4- أدع للناس بالخير، و صدقني الدعاء في ظهر الغيب له تأثير عجيب بين قلوب الناس، لأن هناك ملك خاص يقول "و لك ذلك" تخيل أن الملك يدعو لك كما أنت تدعي للآخرين! فتحل البركة بينك و بين الذي تدعي له.

5- أنت صانع مستقبلك لأنه كما تدين تدان، فأعلم أن كل ما فعلته للآخرين سوف يعمله شخص آخر لك، فأنتبه ما الذي تقوله و ما الذي تفعله.

6- ابتسم عندما تلقى الآخرين بصدق من قلبك قبل أن ترتسم البسمة على

شفاك. أليس بجميل أن تكون عظيم الشأن من داخلك؟ أبتسم عند اللقاء و عند الوداع (ولو مع التقبيل يكون أفضل).

7- أهتم بنفسك أولاً ثم أهتم بالآخرين، لان لنفسك عليك حق. اهتم بملبسك و غذائك، و صحتك و دراستك وعملك ثم فكر بالآخرين و هذه ليست أنانية.

8- أحتسب اي شي لله يعوضك الـلـه به خيرا كثيرا (إن شاء الـلـه) بأن تمسك غضبك و أن تصبر على أهلك وأصحابك، أو أن تعّلم الآخرين تطوعا يجعله إن شاء الـلـه في ميزان حسناتك.

9- تفاءل بالخير مهما كانت الصعوبات, أليس ما بعد الليل هو الصباح.

10- حادث الناس بكل لطف و تأني، و فكر قبل أن تقول أي شي قد تندم علية فيما بعد.

11- الأدباء و الفنانين يتركون حفلاتهم ليسمعون مديح الناس، مما يجعلهم أصحاب أعمال جميلة بسبب الرضا النفسي الذي يزرعه المعجبين بهم. أليس جميل أن تكون أنت الذي يزرع هذا الإعجاب للآخرين؟؟

12- كن خلوقا تنل ذكرا جميلا، الخلق الحسن يوازي درجة الصلاة و الصوم، فهل تعرف كيف قدرك عند الـلـه؟

13- إذا أحببت أن تنصح أو تعلق على شخص، أخبره على إنفراد حتى لا ينحرج و تحرجه أمام الآخرين، لأنه سوف يكره أن يتعامل معك مرة أخرى إذا أحرجته أمام الآخرين.

14- (من تتبع عورة أخيه تتبع الـلـه عورته) فأستر على إخوانك المسلمين، حتى

لو ارتكبوا الذنوب، من منا لا يخطأ و لكن (خير الخطاءين التوابون).

تدريب رقم 1:

-اذكر نقاط القوة و الضعف لديك أثناء تفاعلك مع الآخرين.

-تدريب على الاسترخاء العضلي

نشاط رقم 2:

بدء حوار مع شخص لا تعرفه:

جمعتك الصدفة أثناء تواجدك في مكتبة المدرسة مع طالب لاتعرفه، وتود ان تكسر حالة الصمت ببدء حديث معه، ولكنك تشعر بالحرج وتود لو انه يبدأ هو بالحديث.ماذا تفعل؟

-يتناقش الأعضاء حول الطريقة التي سيتعاملون بها في هذا الموقف.

-سؤال المجموعة عن انطباعاتهم حول التمرين.

- ما هو أكثر شيء شعرت فيه أثناء الحدث؟

- ماذا شعرت فترة الحدث؟

- كيف شعرت عندما حدث ذلك؟

- كيف جعلتك الأحداث تتصرف؟

- ما هي ردود الفعل على ا لصعيد الجسمي والسلوكي أثناء الحدث؟

اذكروا تجارب مررتم بها وأثبتت قدرات شخصية لديكم؟

تقوم الباحثة بمناقشة هذه التجارب مع الأعضاء والاستفادة منها.

إنهاء الجلسة التدريبية:

في نهاية الجلسة التدريبية يطلب الباحثة من أحد الأعضاء التطوع للقيام بتلخيص ما دار خلال الجلسة.

الواجب المنزلي رقم 1:

الممارسة التخيلية لمهارة المبادة: اختر موقفاً من المواقف التي صادفتك ولم تستطع فيها أن تبدأ حوارا أو حديثا مع شخص ما،اعد إحياء الموقف في خيالك متبعا نفس خطوات الواجب السابق

واجب منزلي رقم2:

قم بالممارسة الفعلية لسلوك المبادأة في الحياة الواقعية.

تدريب على الحوار ضبط الحوار الداخلي

تدريب على الاسترخاء

الجلسة السابعة التعبير عن المشاعر والآراء:

ورقة عمل الجلسة السابعة:

عنوان الجلسة	التعبير عن المشاعر و الآراء
تاريخ الجلسة	19-20/04/2013
مدة الجلسة	60دقيقة
إجراءات الجلسات	ترحيب وتهيئة الأعضاء للجلسة
	مناقشة الواجب البيتي وتقديم التغذية الراجعة المناسبة
	ذكر أهم المعلومات التي اكتسبوها خلال الجلسة السابقة
	معرفة توقعات المجموعة حول الجلسة الحالية
	تعريف الاعضاء بمهارة الإفصاح عن المشاعر،و الاراء
	تقديم جرعات من القوانين والمبادئ النفسية لدعم توكيد الذات(تقدم بين عناصر المحاضرة،
	تدريب على الاسترخاء العضلي
	نمذجة الأدوار(نشاط)
	فتح باب النقاش وتقديم التغذية الراجعة

	تلخيص الجلسة وتزويد المجموعة بالواجب المنزلي
الأساليب المتبعة	محاضرة
	الأسئلة المفتوحة تمثيل ادوار وقلب الادوار
	مجموعات مناقشة
الأدوات اللازمة	كراسة محاضرات البرنامج
	مطويات أنشطة+مطويات ترفيهية
	صور توضيحية
	مطويات الأنشطة الترفيهية
معينات	صبورة+أقلام حبر+أقلام رصاص+ممحاة
شكل الجلوس	جلسة على شكل هلال
	جلسة الدائرة أثناء الأنشطة و الترفيه
	تفريغ محتوى القاعة من الكراسي.

هدف الجلسة:

نوع الهدف	وصفه اصطلاحيا	وصفه إجرائيا
هدف خاص مهاري	التدريب على مهارة التعبير عن المشاعر والآراء الإيجابية والسلبية	نتوقع في نهاية الجلسة أن يتمكن الطالب من التعبير عن آرائه و مشاعره بكل حرية

تقديم المحتوى المعرفي للمهارة:

المشاعر والأحاسيس هي انعكاس صور الأحداث والأشخاص على لوحة نفس الإنسان، حيث يواجه ما يسره وما يحزنه، ومن يرتاح إليه ومن يزعجه، وما يرضيه وما يغضبه.هذه الانطباعات تترجمها المشاعر والأحاسيس، والتي تظهر على قسمات وجه الإنسان، وعبر أحاديثه وكلامه.

وفي الحالة السوّية يفصح الإنسان عن مشاعره تجاه الأشياء والأحداث، مما يجعله أكثر حيوية وتفاعلاً مع الحياة، ويجدد نشاطه النفسي والعاطفي، وينظّم علاقته بما حوله.وقد يكبت الإنسان مشاعره ويقمعها، مما يحدث له إيذاءً نفسياً، ويضعف تفاعله مع الواقع المحيط به، وبمرور الزمن يصاب بتبّلد الأحاسيس وجفاف المشاعر.

ولعل من معاني قسوة القلب الذي تحذر منه النصوص الدينية، هو كسل مستوى الأداء العاطفي، وجمود المشاعر والأحاسيس الإنسانية، فقد روي عن رسول الـلـه قوله: (إن أبعد الناس من الـلـه القلب القاسي) إن التفاعل العاطفي

هو ميزة إنسانية يختلف بها عن الجمادات التي لا مشاعر لها، فإذا تجمدّت مشاعر الإنسان، تساوى مع الجمادات، يقول تعالى: ﴿ثُمَّ قَسَتْ قُلُوبُكُم مِّن بَعْدِ ذَلِكَ فَهِيَ كَالْحِجَارَةِ أَوْ أَشَدُّ قَسْوَةً﴾ سورة البقرة الآية 74.

لذلك من المحبّذ أن يعبر الإنسان للآخرين عن مشاعره الإيجابية تجاههم، مما ينشّط أداءه العاطفي، ويسعد الآخرين، ويقوي علاقته بهم.

ماذا نعني بالتعبير عن المشاع:

إن التعبير عن المشاعر هو تعريف الآخرين بميلنا أو نزعتنا للاستجابة عاطفيا لحالات خاصة، لأشخاص معينين أو لظروف قائمة.على سبيل المثال، إن عبارات من قبيل "أنا أكره القطط"، أو، "أنا أحب كرة القدم" تمثل هذه الظاهرة العاطفية، وفي هذا المعنى، فإن الحب أو الكراهية سوف يفهمان أكثر باعتبارهما مشاعر وعواطف وليست مجرد حالات إثارة.

لا يوجد سؤال: "لماذا يجب أن أعبر عن مشاعري؟لأن كل شخص لديه القدرة على أخذ القرار وتحديد ما يمكنه أن يعبر عنه من مشاعر، ولمن يمكنه أن يبديها.

وفقا لعلم النفس، إظهار المشاعر أو إخفاؤها يتوقف على السياق الذي نكون عليه، فإذا كان شخص ما تحت رعاية علاج نفسي، فأكيد سيرغب بالتعبير عن مشاعره الإيجابية والسلبية تجاه مختلف الأشخاص ومختلف الحالات، لأنه يبحث عن مخرج لصراعاته النفسية الداخلية. من جهة أخرى، لا يمكن خلال الحياة اليومية أن نقوم بالتعبير عن مختلف المشاعر السلبية، دون القيام بتحليل قبلي لتأثيرها على الأشخاص الذين نتفاعل معهم.

لماذا نقمع مشاعرنا في كثير من الأحيان؟

المشاعر تجبرنا على مواجهة الآخرين، وبالتالي فهي تحمل معها مخاطر من خيبة الأمل، تلزمنا بالمواجهة والإعراب عن الحقائق كما هي ومن دون التقيد بالإحراج، لكن من جهة أخرى، عندما تؤخذ الأمور باستخفاف وصمت تبقى الأمور على حالها إلى أن تشتد المواقف، ومن تم تجاهل كل شيء ومن دون ندم، ليتجه المرء إلى البحث مجددا عن شريك آخر، وظيفة أخرى، وحياة أخرى.

وهناك أيضا سبب آخر يدفعنا لقمع مشاعرنا، هو الابتعاد عن الصراع والندية، إذ يمكن لشخصين أن يتقاسما الثروة والغذاء والفراش، ومع كل هذا أن يُبقيا على أحاسيسهما الحقيقية بعيدا عن مجالات الاصطدام.

والقصة التالية من تراثنا العربي نموذج لموقف توكيدي رائع، تمثل الجرأة في التعبير عن الرأي، واللباقة في تجنب الخطر: حكى أن الحجاج خرج يوماً متنزهاً فلما فرغ من نزهته صرف عنه أصحابه، وأنفرد بنفسه، فإذا هو بشيخ من بني عِجْل فقال له: من أين أيُّها الشيخ؟ قال: من هذه القرية. قال كيف ترون عمّالكم؟ قال: شرَّ عمال، يظلمون الناس، ويستحلون أموالهم. قال فكيف قولك في الحجاج؟ قال: ذاك ما وَلِيَ العراق شرٌّ منه، قبَّحه اللـه، وقبح من استعمله. قال: أتعرف من أنا؟ قال: لا. قال: أنا الحجاج. قال: جعلت فداك، أو تعرف من أنا؟ قال: لا، قال: أنا فلان بن فلان من بني عِجْل، أُصرعُ في كل يوم مرتين ـ أي أصاب بالجنون ـ قال: فضحك الحجاج منه وأمر له بصلة.

أسس التعبير السليم:

قانون التعبير:

أيا كان ما يتم التعبير عنه فإنه يترك انطباعا. وأيا كان ما ترتابه نفسك فإنه يولد أفكارا وخواطر وسلوكيات تتسق مع تلك الكلمات.تأكد من حديثك عن الأشياء التي تريدها ورفضك الحديث عما لا تريده.

قُل الحقيقة ولا تخف:

إن مصدر معظم مشاكلك هو عدم قولك الحقيقة. إن الأكاذيب التي تتفوه بها , حتى ولو كانت لغرض الحفاظ على مشاعر الآخرين، دائماً ما تصبح عادة لديك. فلو أنك أخبرت الناس ببساطة بحقيقة ما تعنيه، لأصبحت في حال أفضل، وأكثر سعادة، ولتجنبت الوقوع في المواقف الاجتماعية السخيفة، سيعرف الآخرون مكانهم منك، ومن ثم يصبحون أكثر صراحة وصدقاً معك.

سوف يكفون عن توقع أن تدعى ما ليس بك. فلن يكونوا في حاجة لأن يختبروك لكي يكتشفوا نواياك. لن تكون في حاجة لخلف أعذارا لعدم فعل الأشياء التي لم تكن ترغب في فعلها، أو تقديم مبررات لتفضيلك عمل تلك الأشياء التي ترغب في فعلها، لأنهم جميعاً سوف يعرفون تلك الأشياء.

إن الشخص القوي يجعل الحقيقة مشكلة تتعلق بالآخرين. أما الشخص الضعيف. فإنه يُخفي الحقيقة داخله ويشكو من معاملته على نحو جائر.ولكن ماذا لو أن قول الحقيقة يجرح مشاعر الآخرين ؟ ليس من المفترض أن تقول للآخرين أنهم يبدون بُدناء، أو أغبياء، أو قبيحي الشكل , فأن ذلك لا يعدو كونه فظاظة منك.

اعتذر:

إنك تستطيع ذلك.لقد انتابك شعور سيء تجاه هذا الأمر طويلاً بما يكفي، إنك لن تعتذر، ولكن ما عساك أن تقول؟ ربما تقول إنك كنت على حق، أو أن الآخر كان يستحق منك ذلك، ولكنك في الغالب تحاول إقناع نفسك بأن ما فعلته لم يكن مؤلماً إلى هذا الحد. لذلك فإنك عندما ترفض أن تعتذر، إنما في الواقع تقنع نفسك بأنك لست سيئاً.

إن الانتهاكات التي ترتكب ضدك وضد من تحبهم تتخذ هذا المنظور الشنيع فقط عندما تؤجل التعبير عنها.

إن الشر الذي يعيش في عالمك يكون أكثر صلة بالألم الكامن بداخلك وفشلك في الدفاع عن نفسك وحقد الآخرين وشرهم الكامن بداخلهم.

تدريب على التفكير الايجابي:

التفكير الإيجابي هو بداية طريقك للنجاح فكر بالنجاح يقول توني بوزان: (إننا حينما نفكر إيجابياً فإننا في الواقع نبرمج هذا العقل ليفكر إيجابياً, والتفكير الإيجابي يؤدي إلى الأعمال الايجابية في معظم شئون حياتنا، لذلك:

1: برمج نفسك لتحصل على الشفاء تخيل نفسك وأنت في أحسن صحة وعافية ونشاط.

2: برمج نفسك أن تكون ناجحاً في دراستك، تخيل انك حصلت على أعلى تقدير.

3: بل برمج نفسك أنك ذكياً لامعاً تخيل نفسك كذلك.

إن أحسن أوقات للبرمجة الإيجابية أو بمعنى آخر التفكير الإيجابي هو في مرحلة الاسترخاء الجسدي التام قبل أن تنام.

وحتى تتعود على التفكير الايجابي اختر مجموعة من العبارات إيجابية التي ستساعدك بلا شك على النجاح والتفوق:

1: قم بتصوير العبارة الايجابية التي تناسبك أكثر من صورة.

2: الصق الصور في أماكن متكررة أمامك بصورة يومية كموقع بارز في غرفة النوم، بجوار مكتبك، عند الباب.

3: عود نفسك النظر إلى هذه العبارات يومياً.

5: كرر العبارات في ذهنك كلما تذكرتها باستمرار.

مطوية نشاط:

إليك الموقف التالي:

أحد زملائك الطلاب يكثر المزاح معك إلى الحد الذي تشعر فيه بالتضايق والإحراج،وتود أن يتوقف عن مزاحه المتكرر معك،ماذا تفعل؟

يتناقش الأعضاء حول الطريقة التي سيتعاملون بها في هذا الموقف.

-سؤال المجموعة عن انطباعاتهم حول التمرين.

- ما هو أكثر شيء شعرت فيه أثناء الحدث؟

- ماذا شعرت فترة الحدث؟

- كيف شعرت عندما حدث ذلك؟

- كيف جعلتك الأحداث تتصرف؟

- ما هي ردود الفعل على ا لصعيد الجسمي والسلوكي أثناء الحدث؟

اذكروا تجارب مررتم بها وأثبتت قدرات شخصية لديكم؟

يقوم الباحثة بمناقشة هذه التجارب مع الأعضاء والاستفادة منها.

إنهاء الجلسة التدريبية

في نهاية الجلسة التدريبية يطلب من احد الأعضاء التطوع للقيام بتلخيص ما دار خلال الجلسة.

مطوية الواجبات المنزلية:

واجب منزلي رقم1:

الممارسة التخيلية لمهارة التعبير عن المشاعر: اختر موقفاً من المواقف التى لم تستطع فيها التعبير عن مشاعرك واتبع نفس خطوات الواجب السابق.

واجب منزلي رقم2:

-الممارسة الفعلية لمهارة التعبير عن المشاعر

-تدريب على الحوار ضبط الحوار الداخلي

-تدريب على الاسترخاء

الجلسة الثامنة الدفاع عن الحقوق الشخصية

ورقة عمل الجلسة الثامنة:

عنوان الجلسة	الدفاع عن الحقوق الشخصية
تاريخ الجلسة	21/01/2013
مدة الجلسة	60دقيقة
إجراءات الجلسات	ترحيب وتهيئة الأعضاء للجلسة
	مناقشة الواجب البيتي وتقديم التغذية الراجعة المناسبة
	ذكر أهم المعلومات التي اكتسبوها خلال الجلسة السابقة
	معرفة توقعات المجموعة حول الجلسة الحالية
	توضيح مفهوم الدفاع عن الحقوق الشخصية وكيف يتم ذلك وفق طرق موضوعية
	تقديم جرعات من القوانين والمبادئ النفسية لدعم توكيد الذات(تقدم بين عناصر المحاضرة)
	تدريب على الاسترخاء العضلي
	نمذجة الأدوار(نشاط)
	فتح باب النقاش وتقديم التغذية الراجعة

	تلخيص الجلسة وتزويد المجموعة بالواجب المنزلي
الأساليب المتبعة	محاضرة
	الأسئلة المفتوحة
	تمثيل ادوار وقلب الدور
	مجموعات مناقشة
الأدوات اللازمة	كراسة محاضرات البرنامج
	مطويات أنشطة
	صور توضيحية
	مطويات الأنشطة الترفيهية
معينات	اوراق بيضاء-اقلام
شكل الجلوس	جلسة على شكل حرف(u)
	تجليس ثلاثي
	تفريغ محتوى القاعة من الكراسي أثناء نمذجة الأدوار

هدف الجلسة:

نوع الهدف	وصفه اصطلاحيا	وصفه إجرائيا
هدف خاص مهاري	التدريب على مهارة الدفاع عن الحقوق الشخصية دون تعد على الآخرين	نتوقع في نهاية الجلسة أن يتمكن الطالب بالدفاع عن حقوقه الشخصية

عرض المحتوى المعرفي للمهارة:

نقصد بهذه المهارة أن يطلب الفرد توضيح وتفسير تلك العبارات التي تصدر من الآخرين وتكون مبهمة حتى يقرر صحتها من عدمه بالنسبة له ويستطيع أن يناقشها وأن يستخدم بدوره عبارات واضحة مع الآخرين،ولكي يدافع الفرد عن حقوقه الشخصية يجب عليه اولا ان يتمكن من الفهم والتفسير للموضوعات بحيث يهدف التفسير إلى إيضاح ما ليس واضحاً، وفهم وإفهام ما ليس مفهوماً، ويبدأ التفسير عندما يكون هناك تعاون مشترك بين طرفين أو أكثر، فتتجمع المعلومات الكافية التي تساعد في التفسير عندما يصبح الفرد مستعداً عقلياً وانفعالياً للمشاركة فيه وتقبله وتحمله،أي أن التفسير يجب أن يقدم في اللحظة السيكولوجية المناسبة لتقبله، ويتناول التفسير المعلومات التي جمعت عن الموضوع والأسباب التي تضمنتها مشكلته.وكذلك الأسباب النفسية والبيئية والحيوية بالإضافة إلى تفسير أعراض المشكلة، والتفاعل الاجتماعي.وكذلك لا بد من تفسير المشاعر والأفكار والرغبات والاتجاهات والصراعات مما يجعله قادراً على إدراكه دقائق وأبعاد المشكلة، وبالتالي القدرة على وضع حلول مناسبة لها.

حاول أن تفهم أولا ليسهل فهمك، فعندما نستمع بقصد الفهم تصبح اتصالاتنا

أكثر فعالية. وندع تحوير كل شيء حسب رغباتنا ونوقف قراءة توجهاتنا في حياة الآخرين ونبدأ في الاهتمام بما يحاول الآخرون قوله ونكون مستعدين اكثر للإنصات بقصد الفهم والتجاوب.

والجزء الثاني من هذه العادة أن تحاول أن يفهمك الآخرين تحتاج إلى الجراءة والمهارة.

ولكي يستطيع الفرد أن يدافع عن حقوقه الشخصية يجب عليه أن يتقن أسلوب النقاش، الذي يعتمد على مناقشة موضوع معين ومحاولة طرح الاستنتاجات والحلول ا تجاه، على أن يتم ذلك بموضوعية، وتوفر المناقشة فهماً أفضل لموضوع النقاش،,وذلك من خلال تبادل الاستنتاجات، والأفكار، والخبرات مما يؤدي تنمية مهارات التفكير، فضلاً دورها في تنمية أي مهارة من مهارات التفكير فأن أثرها الإيجابي ينتقل إلى سمات أخرى مثل الطلاقة اللفظية والفكرية، والثقة بالنفس.

استراتيجيات الدفاع عن الحقوق الشخصية:

وضع ديل كارنيجي مؤلف الكتاب اثنتا عشر طريقة تستطيع من خلالها أنتدافع فيها عن حقك دون بذل الكثير من الجهد وقد رتبه كما يلي:

لا تجادل:

تجنب الزوايا الحادة فأفضل طريقة لتكسب أي جدال هي أن تتجنبه كما لو كان زلزالا مدمرا. حاول أن تحسن علاقتك بمحدثك فأيهما تفضل انتصارا أجوف أم علاقة طيبة؟ فأنت قلما تحظى بالاثنين معا.

كن أحكم الناس ولكن لا تقل لهم ذلك:

تجنب أن تبدأ حديثك بان تقول لمحدثك سأثبت لك كذا لان هذا يساوي أن

تقول له أنا أذكى منك مما سيثير بداخله روح التحدي وإذا اخطأ محدثك لا تقل له ذلك صراحة بل قل أنا لي رأي آخر وقد أكون مخطئ به.

إذا كنت مخطئا فسلم بخطئك:

إذا عرفنا إننا مخطئين وسلمنا بالهزيمة لا محالة فلما لا نسبق الشخص الآخر إلى التسليم بذلك أليس من الأفضل أن تستمع إلى النقض نوجهه نحن لأنفسنا بدلا أن يوجهه لنا الشخص الآخر فكل أحمق يستطيع الدفاع عن أخطائه فأما أن تسلم بأخطائك فهو سبيلك إلى الارتفاع فوق درجات الناس والى الإحساس بالرقي والسمو.

توسل بالرفق واللين ودع الغضب:

إذا أردت أن تكسب رجلا إلى جانبك فأقنعه أولا بأنك صديق مخلص فتلك نقطة من العسل تصيد قلبه وتلك وحدها الطريق المؤدية إلي قلب الرجل.

لا تبدأ نقاشك بنقاط الخلاف:

إذا اضطررت الشخص أمامك ليقول كلمة لا فان كبريائه تحتم عليه أن يظل مناصرا لنفسه حتى وان أحس إن هذه إلا في غير محلها. فسقراط كان يعمد إلى إقناع الآخرين بوجهة نظر بان يطرح عليهم سلسلة من الأسئلة لا يملكون سوى الإجابة عنها بنعم فيصل الشخص في النهاية إلى تصحيح مبدأ كان يرفضه.

دع الشخص الآخر يتولى دفة الحديث:

إن الناس يفضلون الحديث عن أنفسهم وأعمالهم على الإنصات إلينا ونحن نفاخر بأعمالنا أو نباهي بأنفسنا.

دع الآخر يظن إن الفكرة فكرته:

الرجل العاقل هو الذي إذا أراد أن يعلو فوق الناس وضع نفسه أسفلهم وإذا شاء أن يتصدرهم وضع نفسه خلفهم. وتذكر كما انك تحب الأفكار التي تصل إليها بنفسك أكثر من تلك التي تأتيك جاهزة فكل الآخرين مثلك لذا دعهم يصلون لأفكارك بأنفسهم.

حاول أن ترى الأشياء من وجهة نظر محدثك:

عليك أن تخلق في داخلك الرغبة في تقدير وجهة نظر الآخرين وفي التطلع إلى الأشياء من الزوايا التي ينظرون منها إليها فهذا كفيل بان يكون حجر الأساس في تعاملك وبناء مستقبلك وربما نجاحك في الحياة.

أيد أفكار محدثك واعطف على رغباته:

يقول المؤلف إن هناك عبارة سحرية تصفي جو الحديث وتشيع فيه روحا طيبة وهي أن تقول "إنني لا ألومك مثقال ذرة لوقوفك هذا الموقف وإحساسك هذا الإحساس ولو كنت مكانك لأحسست تماما مثلما تحس واتخذت الموقف الذي تتخذه"

توسل إلى دوافع محدثك النبيلة:

حاول دوما أن تحرك المشاعر النبيلة في الشخص الذي تحدثه أو الذي تختلف معه اعزف له على أوتار المشاعر الرقيقة التي يحملها وأشعره دوما انك تتوسم به خيرا لأنه خير.

ضع أفكارك في قالب تمثيلي:

هـذا هـو زمـن العـرض وهـذا هـو زمـن التمثيـل فـسوق الحقـائق مجـردة لم يعـد يكفـي

يجب أن تسوقها في قالب تمثيلي يؤثر في النفوس فعليك أن تتقن فن العرض كما تتقنه الإذاعة والسينما.

ضع الأمر موضع التحدي:

لا شيء يبث الحماسة في القلوب ويحفز إلى سرعة الإنجاز مثل المنافسة والمنافسة هنا ليس المقصود بها السعي نحو جمع المال ولكنها الرغبة في التفوق.

مطوية نشاط رقم 1:

إليك الموقف التالي:

تقف في الدور بانتظار الباص، وحين يصل تفتح أبوابه، فيندفع أحدهم أمامك ليركب قبلك دون انتظار دوره، ماذا تفعل؟

يتناقش الأعضاء حول الطريقة التي سيتعاملون بها في هذا الموقف.

سؤال المجموعة عن انطباعاتهم حول التمرين.

- ما هو أكثر شيء شعرت فيه أثناء الحدث؟

- ماذا شعرت فترة الحدث؟

- كيف شعرت عندما حدث ذلك؟

- كيف جعلتك الأحداث تتصرف؟

- ما هي ردود الفعل على الصعيد الجسمي والسلوكي أثناء الحدث؟

يعطي الباحث الفرصة لجميع الطلاب بالإجابة وتسجيل إجاباتهم على السبورة بعد ذلك تعلق الباحثة على تلك الإجابات من خلال تصحيحها و تقويم المواقف.

نشاط رقم2:

تتوجه أنت وصديقك إلى مطعم، وهناك يكرر ما يفعله دائماً، يخبرك عندما يأتي مضيف المطعم لطلب الحساب أنه نسي نقوده في البيت، وهذه هي المرة الثالثة التي يدفعك فيها لدفع الحساب بدلاً من المشاركة به، وكل مرة بحجة شكل، ماذا تفعل؟

يتناقش الشباب بالحلول المختلفة وبالطرق التي سيقولون بها ما يريدون للشخص المقابل.

يعزز المرشد النقاش من خلال الأسئلة التالية:

من يعطينا موقفاً أخر في المدرسة مع الأستاذ أو الأصدقاء، اضطررنا فيه إلى قول شيء ما بطريقة حازمة.

يتم توزيع الأعضاء على مجموعات عمل تتناول كل منها أحد المواقف التي طرحت من قبل الأعضاء أثناء النقاش السابق، ويقومون بتمثيلها أمام الجميع ويجري النقاش حولها.

مطوية الواجبات المنزلية:

الممارسة التخيلية لمهارة الدفاع عن الحقوق الشخصية:

اختر موقفاً من المواقف التي صادفتك ولم تستطيع فيها الدفاع عن حقوقك،اعد إحياء الموقف في خيالك متبعا نفس خطوات الواجب السابق.

واجب رقم2:الممارسة الفعلية لمهارة الدفاع عن الحقوق الشخصية

-تدريب على الحوار ضبط الحوار الداخلي

-تدريب على الاسترخاء

الجلسة الختامية:

وتهدف هذه الجلسة إلى تقييم البرنامج والحديث عن الفوائد التي تحققت من جراء الإلتحاق بالبرنامج التدريبي وملاحظة مدى التطور والتقدم الذي حصل لدى الأعضاء، كذلك يطلب من كل طالب أن يتحدث عن مدى استفادته مما تعلموه من مهارات ومدى استفادتهم منها في المواقف الحياتية ،لاختبار مدى فعالية جلسات البرنامج ككل في تحقيق الهدف المرجو منها.

قائمة المراجع المعتمدة في بناء البرنامج:

1. احمد ماهر(2005)،سلسلة ابني مهاراتك وندرب على مهارات التقديم الشفوي وعرض المعلومات،،الدار الجامعية.
2. احمد يونس محمود البجاري، (2011)،اثر برنامج إرشادي في تعديل مفهوم الذات لدى طلبة كلية التربية، مجلة أبحاث كلية التربية الاساسيةـالمجلد11،العدد2،تاريخ النشر 2010/01/21.
3. أمنة سعيد حمدان المطوع (2001)،المهارات الاجتماعية والثبات الانفعالي لدى التلاميذ أبناء الأمهات المكتئبات، رسالة ماجستير منشورة،جامعة القاهرة.
4. الحسانين محمد (2003)، المهارات الاجتماعية كدالة لكل من الجنس و الاكتئاب وبعض المتغيرات النفسية الأخرى،دراسة نفسية القاهرة، المجلد13،العدد الأول
5. إسماعيل سعد(2006)،نظرية القوة في الاتصال الإنساني،دار المعرفة الجامعية،القاهرة
6. الشناوي وعبد الرحمن (1998)،العلاج السلوكي الحديث،دار قباء، القاهرة
7. إبراهيم عبد الستار(1978)العلاج السلوكي للطفل-عالم المعرفة-سلسلة كتب ثقافية شهرية يصدرها المجلس الوطني الثقافي للفنون للادب-الكويت-سلسلة يناير.

8. إبراهيم الفقي،قوة التحكم في الذات،(ISBN 0-3-0-9682559-0)

9. إبراهيم الفقي،الثقة والاعتزاز بالنفس،الناشر فري،الترقيم الدولي(977-25-19-6).

10. برنت د. روني (1991)،الاتصال والسلوك الإنساني، ترجمة نخبة من الأعضاء،راجع الترجمة عمر إسماعيل الخطيب،جامعة الملك سعود،معهد الإدارة العامة.

11. بلقاسم عوين (2012)،فعالية برنامج تدريبي قائم على المهارات التوكيدية في التخفيف من مشكلة الخجل لدى عينة من طلبة السنة ثالثة ثانوي،مذكرة مكملة لنيل شهادة الماجستير في علم النفس المدرسي.جامعة تيزي وزو-الجزائر.

12. باسم الحرايرة وآخرون(2009)،استراتيجيات التعلم والتعليم(النظرية والتطبيق)،عالم الكتب الحديث للنشر و التوزيع، المجموعة العربية للتدريب،عمان،الأردن.

13. تغريد عمران وآخرون،(2001)،المهارات الحياتية،ط1،مكتبة زهراء الشرق، القاهرة.

14. جيلفورد بلوم-طرجمة كمال محمد خليل(2007)،مهارات التفكير التباعدي،ط1،دار المناهج للنشر والتوزيع.

15. جمال ابو شنب(2006)،العلاقات الانسانية،دراسة في مهارات الاتصال والتعامل،دار المعرفة الجامعية-الاسكندرية.

16. جمال الخطيب (1995)، تعديل السلوك الإنساني،ط3،،مكتبة العلاج للنشر والتوزيع.

17. حسين، طه عبدالعظيم (2006). **مهارات** توكيد الذات، ط. 1، الإسكندرية: دار الوفاء لدنيا الطباعة والنشر.

18. حسني العزة سعيد (2001)،الإرشاد النفسي أساليبه وفنياته،الدار العلمية الدولية ودار الثقافة للنشر والتوزيع،عمان، الأردن

19. خليل قطب ابو قورة(1996)،سيكولوجية العدوان،مكتبة الشباب،القاهرة

20. ديل كارنيجي(2010)،فن التعامل مع الناس،ط1،الناشر مكتبة جزيرة الورد،القاهرة.مصر.

21. ديل كارنيجي،(2001)،فن الخطابة(اكتساب الثقة بالنفس)،الطبعة العربية الاولى،دار الاهلية،مؤسسة الوسام للخدمات المطبعية،عمان.

22. سليمان سالم مروان الدادا (2008)،فاعلية برنامج مقترح لزيادة الكفاءة الاجتماعية للطلاب الخجولين في مرحلة التعليم الأساسي، رسالة ماجستير منشورة،الجامعة الإسلامية غزة.

23. سهيله بنات وآخرون (2010)،البرنامج التدريبي لتعزيز مهارات العاملين في الإرشاد الأسري، مؤسسة دار أوراق للإعلام المجتمعي، المجلس الوطني لشؤون الأسرة.

24. طريف شوقي محمد فرج (2003)،المهارات الاجتماعية والاتصالية،دراسات

وبحوث نفسية،دار غريب للطباعة والنشر والتوزيع، القاهرة.

25. طريف شوقي محمد فرج(2007)،المهارات الاتصالية والاجتماعية، دار غريب للنشر والطباعة و التوزيع،القاهرة.

26. طريف شوقي محمد فرج(2007)،علم النفس التنمية المعرفية والمجتمعية،دار غريب للنشر والطباعة و التوزيع،القاهرة.

27. عبد الستار إبراهيم الإكتئاب،(1978)، اضطراب العصر الحديث فهمه وأساليب علاجه، عالم المعرفة-سلسلة كتب ثقافية شهرية يصدرها المجلس الوطني الثقافي للفنون للادب-الكويت-سلسلة يناير.

28. عطية عطية محمد و اشرف محمد عبد الغني شريت، فاعلية برنامج إرشادي لتحسين تواصل الأمهات مع أطفالهن وأثره في تنمية النضج الاجتماعي لدى الأطفال ضعاف السمع، المكتبة الالكترونية أطفال الخليج ذوي الاحتياجات الخاصة(**www.gulfkids.com**)

29. عبد الرحمان الجهني(2011)،المهارات الاجتماعية وعلاقتها بالسلوك التوكيدي والصلابة النفسية لدى طلبة المرحلة الثانوية،مجلة جامعة أم القرى للعلوم الاجتماعية،المجلد الرابع،العدد الاول،ديسمبر2011.

30. عبد الحليم محمد واخرون (2008)،الأسس النفسية لتنمية الشخصية الايجابية للعالم المعاصر،ط1،المعهد العالمي للفكر الإسلامي،ايتراك للطباعة و للنشر والتوزيع،القاهرة.

31. عصام عبد اللطيف العقاد (2001)،سيكولوجية العدوانية وترويضها،منحى

علاجي معرفي جديد،دار غريب للطباعة والنشر والتوزيع القاهرة.

32. عبد الله جاد محمود (2006)،السلوك التوكيدي كمتغير وسيط في علاقة الضغوط النفسية بكل من الاكتئاب و العدوان،كلية التربية النوعية جامعة المنصورة،مؤتمر التعليم النوعي ودوره في التنمية البشرية في عصر العولمة

33. عبد الجبار عادل بن صلاح عمر(2002)،العلاقة بين التوكيدية وتحقيق الذات لدى طلاب الجامعة،دراسات الطفولة، المجلد5،العدد15.

34. عبد الرحمان بن عيد الجهني (2012)،المهارات الاجتماعية وعلاقتها بالسلوك التوكيدي و الصلابة النفسية لدى طلبة المرحلة الثانوية،كلية التربية،جامعة الطائف،المجلد الرابع،العدد الأول، مجلة جامعة أم القرى للعلوم الاجتماعية.

35. فرحات احمد (2012)أساليب المعاملة الوالدية(التقبل-الرفض) كما يدركها الأبناء و علاقتها بالسلوك التوكيدي لدى تلاميذ التعليم الثانوي، رسالة ماجستير منشورة، جامعة مولود معمري تيزي وزو، الجزائر.

36. فاروق الروسان(2010، تعديل وبناء السلوك الإنساني،،ط1،دار الفكر ناشرون وموزعون،عمان المملكة الأردنية الهاشمية.

37. مدحت محمد ابو النصر(2003)،مراحل العملية التدريبية،تخطيط تنفيذ وتقويم البرامج التدريبية،ط1،المجموعة العربية للتدريب والنشر.

38. محمد احمد مشافية(2007)،الادمان على المخدرات، الإصدار الأول، دار الشروق للنشر والتوزيع،عمان-الاردن.

39. مدحت ابو النصر(2008)،ادارة الذات-المفهوم و الاهمية و المحاور،دار الفجر للنشر و التوزيع،القاهرة.

40. ناجي منور السعايدة(2009)،تنمية مهارات الاتصال الاجتماعية،ط1،دار صفاء للنشر و التوزيع،عمان.

41. محمد محمود زين الدين،يحيي بن حميد الظاهري(2010)، فاعلية برنامج تدريبي مقترح في تنمية مهارات استخدام بعض وسائط التعليم الإلكترونية في تعليم العلوم لدي معلمي المرحلةالابتدائية في منطقة مكة المكرمة،مشاركة مقدمة للندوة الاولى في تطبيقات تقنية المعلومات والاتصال في التعليم و التدريب خلال الفترة مابين 27- 29افريل 2010،كلية التربية،جامعة الملك سعود.

42. محمد مقداد(2015)،برنامج ارشادي لتعزيز السلوك التوكيدي لدى تلميذات المرحلة الابتدائية بمملكة البحرين،مقال منشور في مجلة دراسات نفسية وتربوية،الصادرة عن مخبر تطوير الممارسات النفسية والتربوية،عدد15ديسمبر2015.

43. محمد رجب علي شعبان،(2003)،التدريب التوكيدي وعلاقته ببعض سمات الشخصية لدى طلاب الجامعة،مجلة الإرشاد النفسي،مركز الإرشاد النفسيالعددد17،جامعة عين شمس.

44. ماجدة محمد زقوت(2011)،هوية الذات وعلاقتها بالتوكيدية والوحدة النفسية لدى مجهولي النسب، رسالة ماجستير منشورة، الجامعة الإسلامية غزة.

45. ناريمان الريفاعي(1985) فاعلية التدريب التوكيدي في علاج مرضى الفوبيا الاجتماعية لدى طلبة المرحلة الثانوية و الجامعية.

46. يزيد بن محمد الشهري (2005)،السلوك التوكيدي لدى أربعة أنماط من مدمني المخدرات دراسة مقارنة، رسالة ماجستير منشورة،جامعة أكاديمية نايف العربية للعلوم الأمنية ،كلية الدراسات العليا،الرياض.

47. ناصر الدين ابراهيم احمد أبو حماد(2014)،فعالية برنامج إرشادي مستند إلى النظرية السلوكية المعرفية في الارتقاء بمستوى السلوك التوكيدي لدى طلبة جامعة سلمان بن عبد العزيز، مجلة الجامعة الإسلامية للدراسات التربوية والنفسية، المجلد الثاني والعشرون، العدد الثالث، ص – 129 ص 153 يوليو 2014.

48. ياسين مسلم محارب أبو حطب (2002)،فاعلية برنامج مقترح لتخفيف السلوك العدواني لدى طلاب الصف -التاسع الأساسي بمحافظات غزة رسالة مقدمة استكمالاً لمتطلبات الحصول على درجة الماجستير في قسم علم النفس بكلية التربية في الجامعة الإسلامية. غزة.

49. دليل تدريب الطالب التعامل مع العنف القائم على النوع الاجتماعي في المدارس وكيفية تجنبه، (2009)،صادر عن الوكالة الأمريكية للتنمية الدولية،متوفر على الرابط التالي:

http://www.usaid.gov/our_work/cross-cutting_programs/wi/

.**50**Solaf A. Hamoud and all**(2011)**.**The Effect of an Assertiveness Training Program on Assertiveness skills and Self-Esteem of Faculty Nursing**

Students)،Psychiatric Nursing and Mental Health, Faculty of Nursing, Tishreen University, Syria. Psychiatric Nursing and Mental Health, Faculty of Nursing, Alexandria University, Alexandria, Egypt(liliossman@yahoo.com، Journal of American Science), Available online at http://www.americanscience.org

.51Adile gulsah sert (**2003**).**the effect of an assertiveness training on the assertiveness and self esteem level of 5 th grade children**، a thesis submitted to the graduate master of social sciences of midle east technical university.

52.*Adnan Menderes* (**2003**). **Self-reported assertiveness in Swedish and Turkish adolescents**. *University*, *Aydin*, *Turkey*, *and Stockholm University*, *Sweden* Eskin, M. A cross-cultural comparison. *Scandinavian Journal of Psychology.*

ملاحق البرنامج:

ملحق رقم 1:

استمارة تقييم جلسات البرنامج:

اليوم و التاريخ: رقم الجلسة:

اسم الجلسة:

التعليمة:

عزيزي عضو المجموعة التدريبية نظرًا لأهمية آرائك في الجلسات التدريبية وإيمانًا بأهمية الدور الذي تشكله آراءك ومقترحاتك في الوصول إلى أفضل أداء للمجموعة، آمل التكرم بالإجابة على أسئلة هذه الاستمارة، وشكرًا لاهتمامك ومشاركتك.

تقدم هذه الاستمارة للمتدربين في نهاية كل جلسة من جلسات البرنامج تقدم هذه الوثيقة للمتدربين ليبدوا وجهات نظرهم حول سير العملية التدريبية،والذي تعتبره الباحثة معيارا أساسيا في التقويم المرحلي للبرنامج.

يختار المتدربون واحدا من بين البدائل التالية:

جيد جدا------ درجته 3

جيد--------درجته 2

متوسط------درجته 1

ضعيف----درجته 0

جدول يبين المؤشرات المعتمدة من قبل الباحثة للتقييم المرحلي لجلسات البرنامج:

المؤشر	جيد جدا	جيد	متوسط	ضعيف
موضوع الجلسة				
الوقت المخصص لطرح الاستفسارات				
الوقت المخصص للمناقشة				
أساليب شرح الموضوعات				
الوسائل المستخدمة داخل الجلسات				
توقيت البرنامج				
مدته				
مكان التنفيذ				
درجة شد الانتباه				
مدى ترابط الموضوعات ببعضها البعض				
الأدوات المستخدمة				
مدى الرضا العم عن الجلسة				
أية ملاحظات أخرى				

ملحق رقم2:

ورقة التعاقد الشخصي

ستقدم هذه الورق لكل من الطلبة و أولياء أمورهم ليكونوا على علم باشتراك أبنائهم في هذا البرنامج،وحتى لاتقع الباحثة في مشاكل قانونية لان العينة عبارة عن مجموعة مراهقين أي مازالوا قاصرين،وحتى لايعتقد الأهل أن أبنائهم يستغلون كفئران تجارب من جهة ومن جهة أخرى قد تحتاجهم الباحثة كحلفاء لمساعدة أبنائهم على القيام بالواجب المنزلي من خلال افتعال المواقف التدريبية الواقعية،وستضم ورقة التعاقد العبارات التالية:

أتعهد بالالتزام بمعايير الجماعة التدريبية وحضور الجلسات التدريبية حسب الزمان والمكان المتفق عليهما، وأن التزم بالنظام والاحترام المتبادل والمشاركة في النشاطات، وتقبل التغذية الراجعة البناءة حول ما يطرح أثناء الجلسات وأن أقوم بأداء ما يطلب مني من واجبات وأنشطة، وان أحافظ على سرية ما يحدث في الجلسات.

وأتعهد بتقديم الدعم الاجتماعي لزملائي في الجماعة التدريبية وعدم ممارسة أي ألفاظ بذيئة أو غير أخلاقية والسعي لتحقيق أهداف البرنامج المنعقد حالياً وهو برنامج تدريبي على السلوك التوكيدي.

اسم ولي الأمر وتوقيعه......................................

اسم العضو...

اسم الباحثة وتوقيعها..

تاريخ الانطلاق:

تاريخ الانتهاء:

ملحق رقم3:

نموذج لمعالجة الانخفاضات خلال الجلسات التدريبية:

الانخفاضات قد تحدث في أي لحظة لأي سبب من الأسباب، قد تحدث لبعض الأفراد أو لكل المشاركين، قد يكون لها أسباب هامشية أو هامة، أياً كان السبب فإن لهذه الانخفاضات آثار هامة.

الشعور بالانخفاض من قبل المتدربين:

مهما كانت المشكلة، قد يشعر المشاركون بالقلق، الغضب، الملل أو عدم الفائدة أو قد يخرجون من الإطار ويبدءون بالسرحان عبر النافذة.

الشعور بالانخفاض من قبل المدرب:

عندما يحس المدرب بملل المشاركين أو بعضهم فإنه يشعر بالسخط وعدم الرضا. يتحول الانخفاض إلى عائق للتعلم إذا تم تجاهله بواسطة المجموعة. الإحساس السلبي يبعد المشارك ويشغله عن المهام وعمليات التعلم لذلك فمن الأفضل معالجة هذه الانخفاضات بأسرع ما يمكن. هناك لا بد من التذكير بأن حدوث هذه الانخفاضات ليس بأي حال تقصيراً من المتدرب، لكن المهارة الحقيقية للمدرب هي التعرف على وجود هذه الانخفاضات والقيام بعمل إيجابي تجاهها.

الحلول المقترحة ا تجاه الانخفاضات:

- تجاهلها: قد يؤدي هذا إلى ذهابها أو اختفائها وفي كلا الحالتين أنت لم تتعرف على المشكلة ولم تحلها.

- إنهاء الجلسة مبكراً لفترة الراحة أو الغذاء: هذا قد يكون فعلاً إذا كان المتدربون فقط متعبون من العمل المتواصل أو أن الكراسي أصبحت غير مريحة، لكنك لا تستطيع التأكد عن ماهية المشكلة لذلك يظل احتمال حدوثها مرة أخرى قائماً.

- أعطاء المتدربين تمريناً ما للقيام به: هذا يعطيك فرصة لمتابعة عملية التعلم. لكن إذا لم يقم المشاركون بأداء العمل بالمستوى المطلوب، لن يكون بإمكانك معرفة السبب، بالإضافة إلى أن التمارين أحياناً لا تعطي المتدربين القصة لاطلاعك عما يشعرون به.

- الانتقال إلى نشاط آخر مختلف تماماً: إذا كان سبب الانخفاض هو اختلاط الأمر أو عدم المقدرة على الفهم فإن هذا الأمر سيعالج المشكلة. وبالمثل فإن اللعبة أو التغيير من العمل في مجموعات كبيرة إلى مجموعات صغيرة قد يؤدي إلى الشعور بالراحة.

- المبادرة بمراجعة محتوى التدريب: من الأفضل عند إجراء ذلك منح المشاركين فرصة للتعبير عن مشاعرهم وأفكارهم حول التدريب، محاسن هذا الأمر هو أنه يوضح ابتداء ذلك بأن تقول يبدو أننا سنسير بطيئاً بعض الشيء هذا اليوم وعندي إحساس بأن بعضنا غير سعيد بعض الشيء في هذه اللحظة، ربما لأن الموضوع الأخير كان طويلاً بعض الشيء، ما هو شعوركم تجاه ما كنا نفعله؟ مثل هذه الأسلوب يتطلب من المدرب ليس فقط تأجيل الأحكام بل أن يكون مهيئاً لقبول الملاحظات الحرجة أيضاً.